شهاب

شناسی (۱)



شهاب شناسی (۱)

رازهای روانشناسی تاریک

نویسنده: ویلیام کوپر

مترجم: ساره سادات علوی

انتشارات یوشیتا



این کتاب یک راهنمای مبتدی برای یادگیری مطالبی همچون دستکاری عاطفی پنهان، برنامه نویسی عصبی زبانی، کنترل ذهن، فریب و شستشوی مغزی است. در این کتاب، هنر خواندن ذهن افراد و تأثیرگذاری بر رفتارهای انسانی به شما آموزش داده خواهد شد.

ویلیام کوپر

مقدمه مترجم

روانشناسی تاریک، یکی از ابعاد علم روانشناسی است که برای عموم افراد، کمتر شناخته شده است در حالی که آشنایی با آن، امری حیاتی در زندگی امروزه به نظر می‌آید البته ورود و شناخت به این حوزه، بدون خواندن و کسب اطلاعات در مورد مفاهیم آن دست یافتنی نیست.

این کتاب، اولین ترجمه این اثر به زبان فارسی است و این مفهوم نوین، تا به حال در دسترس خوانندگان فارسی زبان قرار نگرفته است. از افتخارات این کتاب حضور در لیست پرفروش‌ترین کتاب‌های آمازون در این حوزه خاص است.

کتاب حاضر را می‌توان اولین دریچه آشنایی مخاطب ایرانی با مفاهیم روانشناسی تاریک در نظر گرفت.
طی مطالعه این کتاب در خواهید یافت که چگونه ممکن است سایر افراد از شما سوءاستفاده کنند و چطور می‌توانید خود را از این مسئله ایمن نگه دارید.
روانشناسی تاریک به مفاهیم مربوط به کنترل و دستکاری ذهن انسان پرداخته و با کاوش در طبیعت انسان، این امکان را فراهم می کند که افراد، اعمالی ارادی برای دفاع یا آسیب رساندن به

هم‌نوعان خود بروز دهند.
این کتاب بیانگر زاویه‌ای تاریک از علمی است که به شدت در زندگی انسان‌ها تأثیرگذار بوده و عدم توجه به آن می‌تواند زندگی عاملان و سوژه‌های آن را دچار تغییرات ناخواسته کند. به زبان ساده‌تر با شناخت این علم می‌توان افراد را مجاب، ترغیب و یا وادار به کاری کرد که غیرارادی به آن واداشته شده‌اند.
خواننده با مطالعه این کتاب با مهارت‌هایی همچون دستکاری عاطفی پنهان، کنترل ذهن، روش‌های شستشوی ذهنی و تأثیرگذاری بر رفتار دیگران آشنا می‌شود.
امید است که با مطالعه این کتاب، زین پس قادر به حفاظت از روان و ذهن خود و عزیزانتان باشید.

ساره سادات علوی

پیشگفتار

روانشناسی به چه معناست؟ محوریت روانشناسی بر روی ذهن انسان متمرکز است. روانشناسی به عنوان «علم روح» تعریف شده است، اما نمی‌توان آن را صرفاً در دستهٔ علوم قرار داد، چرا که دربرگیرندهٔ مجموعه‌ای از ارکان عملی است که امکان دارد هر یک آگاهانه یا ناخودآگاه باشند. به علاوه روانشناسی، الگوهای رفتاری افراد را نیز در بر می گیرد. برخی ذهن انسان را بسیار پیچیده و شگفت‌انگیز می‌دانند، از این رو در این زمینه به عنوان روانشناس، محقق و فیلسوف آموزش می‌بینند تا به درکی عمیق‌تر پیرامون مسائل مربوط به ذهن انسان دست یابند. معمولاً روانشناسان، متخصصانی هستند که در مورد نحوه رسیدگی به مسائل و روش رویارویی با مشکلات مشاوره می‌دهند، اما حیطهٔ روانشناسی نیز به شاخه‌های متعددی تقسیم می‌شود. مشاوران همیشه به مشکلات ما گوش می‌دهند و به ما کمک می کنند تا بر مشکلاتی همچون افسردگی یا اضطراب غلبه کنیم. بعد تاریک وجود ما به واسطهٔ حمایت‌های آنها سرکوب می‌شود و در نتیجه ما می‌توانیم زندگی بهتری در پیش بگیریم.

پیشگفتار

روانشناسی به چه معناست؟ محوریت روانشناسی بر روی ذهن انسان متمرکز است. روانشناسی به عنوان «علم روح» تعریف شده است، اما نمی‌توان آن را صرفاً در دستهٔ علوم قرار داد، چرا که دربرگیرندهٔ مجموعه‌ای از ارکان عملی است که امکان دارد هر یک آگاهانه یا ناخودآگاه باشند. به علاوه روانشناسی، الگوهای رفتاری افراد را نیز در بر می گیرد. برخی ذهن انسان را بسیار پیچیده و شگفت‌انگیز می‌دانند، از این رو در این زمینه به عنوان روانشناس، محقق و فیلسوف آموزش می‌بینند تا به درکی عمیق‌تر پیرامون مسائل مربوط به ذهن انسان دست یابند. معمولاً روانشناسان، متخصصانی هستند که در مورد نحوه رسیدگی به مسائل و روش رویارویی با مشکلات مشاوره می‌دهند، اما حیطهٔ روانشناسی نیز به شاخه‌های متعددی تقسیم می‌شود. مشاوران همیشه به مشکلات ما گوش می‌دهند و به ما کمک می کنند تا بر مشکلاتی همچون افسردگی یا اضطراب غلبه کنیم. بعد تاریک وجود ما به واسطهٔ حمایت‌های آنها سرکوب می‌شود و در نتیجه ما می‌توانیم زندگی بهتری در پیش بگیریم.

روانشناسی عصب شناختی، یکی دیگر از زمینه‌های روانشناسی است که به بررسی چگونگی واکنش‌های مغز به اعمال و احساسات می‌پردازد و تمرکز آن بر روی شناخت ذهن انسان است.
روانشناسی عصب شناختی به سؤالاتی همچون چگونگی جمع آوری اطلاعات در مغز انسان، نحوه پردازش این اطلاعات وچگونگی ثبت اطلاعات نهایی در مغز پاسخ می‌دهد.
روانشناسی تاریک به کنترل و دستکاری ذهن انسان می‌پردازد. یادگیری هنر دستکاری عاطفی و تأثیرگذاری بر افراد و قانع کردنشان برای انجام کاری اغلب در سنین کودکی اتفاق می‌افتد. مثل وقتی کودک گریه می کند تا نظر والدینش را به سمت خود جلب کند. این عمل هر بار که کودک چیزی بخواهد تکرار می‌شود.
گاهی اوقات، والدین چنین رفتاری را عادی و بی ضرر می‌دانند، چراکه به هر حال هیچ پدرومادری دوست ندارد فرزند خود را در حال گریه کردن ببیند، اما والدینی که این رفتار فرزندشان را تصحیح نمی کنند، درواقع ادامه داشتن این سبک از دستکاری عاطفی را در زندگی آینده فرزندشان

تضمین خواهند کرد. این همان چیزی است که روانشناسی تاریک بدان می‌پردازد؛ ورود به ذهن چنین اشخاصی و درک الگوهای رفتاری آنها.
همهٔ افراد این توانایی را دارند که کارهای خوبی در دنیا انجام دهند، اما به همان میزان نیز قادر به آسیب رسانی و ارتکاب اعمال شرورانه هستند. اگر عواطفی همچون غم، افسردگی و اضطراب، در وجود ما کنترل نشوند، ممکن است منجر به آسیب رسیدن به اطرافیانمان شوند. این تکانه‌های تاریک و احساسات تیره از غرایز اولیه انسان نشأت گرفته و همچون پاسخ جنگ یا گریز، برای بقای انسان ضروری‌اند. گاهی تنها یک عبارت می‌تواند واکنش انسان به این احساسات تاریک را توصیف کند و آن، شرارت محض است.
به بیان ساده‌تر، روانشناسی تاریک به کاوش در طبیعت انسان می‌پردازد و به این واسطه به ما این امکان را می‌دهد تا اعمال عمدی و ارادی برای آسیب رساندن به همنوعان خود انجام دهیم.
در این کتاب، وقتی از واژهٔ قربانی استفاده می کنیم، لزوماً به معنای آسیب دیدگی فیزیکی و جسمانی یک فرد به واسطهٔ دیگران نیست. هرچند که یک

شاخهٔ دیگر از روانشناسی تاریک وجود دارد که به بررسی این امر به خصوص اختصاص داده شده است. برای درک بهتر آنچه روانشناسی تاریک در بر می گیرد، در فصل‌های بعد، نگاهی مختصر به این زمینه‌ها خواهیم داشت.

ممکن است در فیلم‌ها یا کتاب‌ها، کلمات یا جملاتی مربوط به «تاریکی درون» به چشمتان خورده باشد. کتاب مقدس مسیحیان نیز در مورد «ذات گناهکار و شرور انسان» سخن گفته است. همه ما در طول زندگیمان با اشخاصی رو به رو شده‌ایم که به نظرمان بیش از حد آرام و غیراجتماعی بوده‌اند، تنها به این دلیل که قادر به درک اعمال آن افراد نبوده‌ایم و هضم رفتار آن شخص در برابر سایر افراد برایمان دشوار بوده است. گاهی اوقات ممکن است که آن فرد، خود ما باشیم. این مسئله بر خلاف آنچه اکنون ممکن است برایتان به نظر برسد، خبر خیلی شوکه کننده‌ای هم نیست. پیش آمدن چنین مواردی به شرایط خارجی زندگی افراد مرتبط است. اگر شرایط کنترل شود، تعداد این افراد نیز کاهش می‌یابد. اگر روی دکمهٔ «اشتباهی» کلیک کنید، ممکن است منجر به پیدایش ذات شرور افراد شوید، چرا که در

برخی شرایط خاص، تمایل ذاتی به شرارت در همهٔ انسان‌ها وجود دارد.
با این حال، برخی دیگر از افراد نیز وجود دارند که کنترل کامل این عواطف را در دست دارند. آنها این احساسات را تغذیه کرده و پرورش می‌دهند و هنگامی که پای سود خودشان به میان بیاید، آگاهانه از آنها استفاده می‌کنند، حتی اگر به ضرر سایر افراد باشد.
اینگونه احساسات گاهی از سنین کم شکوفا می‌شوند. برای مثال یک کودک می‌داند که هرگاه به شیوهٔ خاصی گریه کند، پدر و مادرش سریع‌تر به خواسته‌هایش عمل می‌کنند. اگر والدین این عملکرد نادرست کودک را به سرعت شناسایی و تصحیح نکنند، این کودک با این باور رشد خواهد یافت که می‌تواند از تمام افراد برای انجام خواسته‌هایش سوء استفاده کند. در این حالت دیگر، گریه برای کودک، وسیلهٔ ابراز ناراحتی نبوده و ابزاری برای تهدید و تحمیل خواسته‌هایش بر روی دیگران خواهد بود. بعدها نیز اگر از اشک‌هایش استفاده نکند، احساسات را دستمایهٔ تهدید قربانیانش خواهد کرد. به این ترتیب آنچه در ابتدا

رفتاری معصومانه و کودکانه بود، به ابزاری تاریک برای کنترل دیگران بدل خواهد شد.

فصل اول: رازهای روانشناسی تاریک

آشنایی با رازهای روانشناسی تاریک

مسلماً داشتن علم و دانش، قدرت به همراه می‌آورد. برای درک رازهای تاریک روانشناسی، ابتدا باید با مطالب و مفاهیم اساسی و پایه‌ای همچون مفهوم روانشناسی آشنا شویم. روانشناسی را می‌توان به عنوان مطالعهٔ عملکرد ذهن انسان تعریف کرد. ردپای علم روانشناسی را در همه جا از تبلیغات گرفته تا روابط و احساساتی نظیر عشق و نفرت می‌توان یافت. کسی که از اصول علم روانشناسی آگاه باشد، به راحتی می‌تواند از آن برای تأثیرگذاری روی سایر افراد استفاده کند، اما دستیابی به این علوم نیز درست مثل کشف سایر رازهای مربوط به نسل بشر دشوار است. رازهای روانشناسی در اعماق وجود افراد پنهان شده و از دید سایرین مخفی هستند. برای دستیابی و کشف این اسرار باید به مطالعهٔ کتاب‌های بی شماری در این زمینه پرداخت. رازهای روانشناسی تاریک، اصول و تاکتیک‌هایی هستند که توسط افراد تأثیرگذار به کار گرفته می‌شوند.

چرا باید از رازهای روانشناسی تاریک آگاهی یابیم؟

چون در دنیای امروز از روانشناسی تاریک بهره گیری می‌شود و به همین علت نمی‌توان آن را نادیده گرفت. تصمیم با شماست، می‌توانید تصمیم بگیرید که راز قدرتمند روانشناسی تاریک را نادیده بگیرید و قربانی آن شوید یا این راز را بفهمید و خود را از قربانی شدن نجات داده و از آن دسته از اطرافیان خود که به آنها اهمیت می‌دهید، محافظت کنید.

روانشناسی تاریک و همچنین اصول و ایده‌های پیرامون آن می‌تواند به شما در مسیر حرفه‌ای و شغلی‌تان کمک کند. مسلماً با آموزش این راه‌ها نمی‌خواهیم شما را تشویق کنیم که به فردی اجتماع ستیز یا بزهکار بدل شوید! موضوع اینجاست که با دانستن این رازها شما عملکرد بهتری در زندگی و شرایط مختلف آن خواهید داشت.

تفاوت ترغیب تاریک[1] و دستکاری عاطفی پنهان[2]

تفاوت بین ترغیب تاریک و دستکاری عاطفی پنهان را می‌توان در تعریف این دو عبارت مشاهده کرد.

دستکاری عاطفی پنهان فرآیندی است که در آن فرد سعی می کند تا به گونه‌ای پنهان یا تحت پوشش، روی تصمیمات و احساسات دیگران تأثیر بگذارد. در دستکاری عاطفی پنهان اصولاً فرد سوءاستفاده گر،

نیت اصلی و حقیقی خود را پنهان، و نامشخص نگه می‌دارد. افراد سواستفاده‌گر بر جنبهٔ عاطفی قربانیان خود تمرکز می کنند چرا که می‌دانند که احساسات شخص، جنبه‌های اصلی شخصیت او را تشکیل می‌دهد.
ترغیب تاریک را می‌توان تلاشی برای تحت تأثیر گذاشتن افراد به واسطهٔ تکنیک‌های روانشناسی تاریک توصیف کرد. همچنین می‌توان آن را به عنوان فرایندی توصیف کرد که از طریق آن افراد قانع خواهد شد اعمالی بر خلاف خواسته و منافع شخصی شان انجام دهند. ترغیب تاریک، عملی غیراخلاقی است و انگیزه‌های پشت این عمل نیز بر خلاف اخلاقیات انسانی است.
در مقولهٔ دستکاری پنهان، برای رسیدن به هدف نهایی، تنها باید بر یک فرد تمرکز کرد. اما مسئلهٔ ترغیب، نه تنها می‌تواند روی یک شخص مورد استفاده قرار بگیرد، بلکه می‌تواند در گروه‌های بزرگتر نیز برای تأثیرگذاری روی گروهی خاص از مردم و حتی گاهی بر روی تمامی افراد جامعه و نحوه تفکرشان تأثیر گذار باشد. این مسئله نشان می‌دهد که ترغیب تاریک تا چه اندازه می‌تواند

خطرناک باشد، چرا که می‌تواند به یکباره برای تغییر طرز تفکر گروهیِ مردم استفاده شود.

چه کسانی از روانشناسی تاریک برای تأثیرگذاری مردم استفاده می کنند؟

حال احتمالاً برایتان سؤال پیش آمده است که دقیقاً چه کسانی از روش‌های متقاعد سازی تاریک بهره می جویند؟

این دسته از افراد سودجو که زین پس آنان را ترغیبگر[۳] می‌نامیم، به تأثیر کارهایشان روی زندگی دیگران هیچ اهمیتی نمی‌دهند. کسانی که چنین رفتاری دارند یا افرادی به شدت خودشیفته هستند که نیازها و خواسته‌های خود را مهم‌تر از خواسته‌های دیگران تلقی می کنند یا افراد جامعه‌ستیزی هستند که درک صحیحی از احساسات افراد دیگر و اهمیت آن ندارند.

پیشینهٔ ترغیب

در طول تاریخ، مفهوم و عملکرد واژهٔ ترغیب دچار تحول شده و تغییر یافته است. سالهاست که ترغیب و قانع سازی افراد به صورت عملی وجود دارد؛ در واقع می‌توان گفت که این عمل از زمان یونان باستان وجود داشته است. البته این مسئله به این

معنا نیست که فرایندهای هنری و اعمال ترغیب آمیز دقیقاً مانند گذشته است. آنچه اکنون قابل توجه است هنر ترغیب و چگونگی استفاده از آن است که امروزه به طرز چشمگیری تغییر یافته است.
ریچارد ام. پرلوف مدت زیادی را صرف تحقیق در مورد ایدئولوژی‌های سنتی، نحوه استفاده از آنها و چگونگی تأثیرگذاری کلی آنها بر فرهنگ کرد. وی همچنین کتابی با عنوان «پویایی ترغیب: ارتباطات و نگرش‌ها در قرن بیست و یکم» منتشر کرده است. وی در این کتاب پنج شیوهٔ متفاوت از به کارگیری ارزش‌های امروزی در گذشته را مورد بحث قرار داده است. یکی از این موارد، تعداد پیغام‌هایی است که به عنوان پیام‌های ترغیب کننده در نظر گرفته می‌شد، که اکنون به صورت چشمگیری افزایش یافته‌اند. در یونان باستان، ترغیب و عمل قانع سازی دیگران فقط در متون کتبی و مباحثات بین نخبگان استفاده می‌شد. روش‌های ترغیب آمیز نه تنها به صورت گسترده به‌کار گرفته نمی‌شد که به ندرت استفاده از چنین تکنیک‌هایی مشاهده می‌شد.
دستیابی به خواسته‌هایتان در دنیای امروز بدون استفاده از پیام‌های ترغیب‌آمیز بسیار دشوار است.

گونه‌های مختلف تبلیغات را در نظر بگیرید، بالغ بر ۳۰۰۰ پیام تبلیغاتی ترغیب کننده در روز در ایالت متحده رد و بدل می‌شود. علاوه بر آن اغلب پیش می‌آید که افرادی در خانه‌تان را بزنند و سعی کنند شما را به واسطهٔ تعریف از اجناس و یا روش‌های نوین دیگر مجاب به خریدن محصولاتشان کنند. در دنیای مدرن و کنونی، بیش از هر دورهٔ دیگری در طول تاریخ از ترغیب استفاده می‌شود.
می توان گفت که امروزه سرعت گسترش پیام‌های ترغیب‌آمیز بسیار افزایش یافته است، درحالی که ارسال یک پیام ترغیب‌آمیز در یونان قدیم حداقل یک هفته یا حتی بیشتر از آن به طول می‌انجامیده است!
قدرت ترغیب در آن زمان محدود بوده است، چرا که همهٔ افراد قادر به دریافت این پیام‌ها نبوده‌اند.
بسیاری از اقدامات ترغیب آمیز نیز از روی اجبار و به صورت حضوری در میان افراد صورت می گرفته است. اما امروزه اینترنت، رادیو و تلوزیون به منابع موثقی برای گسترش این نوع پیام‌ها با سرعت بیشتر و در فاصله‌های دور و نزدیک بدل شده‌اند.
حالا تنها در عرض چند ثانیه، نامزدهای سیاسی

می‌توانند به یکباره با تمام حامیانشان سخن بگویند و سرعت انتقال حرف‌هایشان نیز افزایش یافته است. تأثیرات پیام‌های ترغیب آمیز، اگر به سرعت منتقل شوند، چند برابر خواهد بود.

استفادهٔ صحیح و بجا از هنر ترغیب، می‌تواند پول زیادی به همراه بیاورد. امروزه کسب و کارهای مختلف از قدرت ترغیب مشتریان اطلاع یافته و تمام تلاششان را در استفاده صحیح از آن به کار گرفته‌اند، چرا که هرچه در عمل ترغیب مشتریانشان برای خرید کالا موفق‌تر باشند، پول بیشتری به دست خواهند آورد.

بسیاری از سازمان‌ها از جمله شرکت‌های خدمات عمومی، شرکت‌های بازاریابی یا آژانس‌های تبلیغاتی به طور ویژه به بررسی روندهای مربوط به ترغیب مخاطبان می‌پردازند. سایر شرکت‌ها نیز از این طریق قادر خواهند بود از استراتژی‌های ترغیب آمیز ارائه شده توسط این سازمان‌ها، برای تحقق و پیشی گرفتن از اهداف فروش خود استفاده کنند.

ظرافت و دقت فرایند ترغیب در گذر زمان بسیار افزایش یافته است. در ابتدا فردی که دست به ترغیب دیگران می‌زد افکار و نظریاتش را به صورت

روشن و واضح برای گروهی از مردم بیان می کرد تا آنها نیز نظرشان را در رابطه با موضوع خاص مورد بحث تغییر دهند، اما حالا آن روزها گذشته و فرایند ترغیب بسیار زیرکانه‌تر و پنهانی‌تر از قبل صورت می گیرد.

اثرات روانشناسی تاریک

اکنون مایلم شما را با خود به سوی موضوع اصلی بحث راهنمایی کنم، اما آگاه باشید که اثرات جانبی این موضوع از تأثیرات خود آن نیز بیشتر است. سؤال اینجاست که چگونه پدیده اسرارآمیز روانشناسی تاریک بر ما تأثیر می گذارد؟ آیا اصلاً این مسئله تأثیر حقیقی در زندگی ما می گذارد؟ بله، می‌توانم به شما اطمینان دهم که هیچ شکی در این مسئله نیست و این فصل چگونگی آن را به شما توضیح خواهد داد. باید بدانیم که فرد سودجو با فرد سوژه‌اش، هر دو تحت تأثیرات روانشناسی تاریک قرار می گیرند. برای درک این تأثیرات باید سایر عناصر اصلی روانشناسی تاریک را مورد بحث قرار دهیم. افرادی که از ویژگی‌های شخصیتی خاصی مثل خودشیفتگی، جامعه ستیزی و ماکیاولیسم که جزءِ ویژگی‌های تاریک شخصیتی محسوب می‌شوند برخوردارند،

بیش از همه دچار مشکلات مربوط به این حیطه می‌شوند. اگر هر سه ویژگی شخصیتی ذکر شده در یک فرد وجود داشته باشد، احتمال ارتکاب آن فرد به جرم بیشتر است.

برای مثال، افراد خودشیفته، احساس منحصر به فرد بودن و برتری دارند، بسیار حق به جانب هستند، به موفقیت‌های دیگران حسادت می‌ورزند و رفتار استثمارگرانه‌ای از خود بروز می‌دهند.

صفات بارز جامعه‌ستیزها، کمبود یا فقدان وجدان اخلاقی، عدم همدلی و دلسوزی، ارتکاب رفتارهای خشونت آمیز مخرب، خودمحوری و عدم پذیرش مسئولیت است.

خود بزرگ بینی، تحقیر دیگران و رفتارهای سلطه آمیز همراه با اجبار و تهدید از نشانه‌های شخصیت‌های ماکیاولیستی است.

هر یک از این سه ویژگی شخصیتی به تنهایی مشکل آفرین هستند، اما اگر هر سه در یک شخص جمع شوند مشکلات فرد به خصوص در رابطه با افراد دیگر دوچندان می‌شوند. برای مثال وقتی فردی با تمام این خصوصیات شخصیتی در جایی کار می کند، ممکن است در محیط کار عملکرد

نامناسبی داشته باشد و حتی در انجام عادی‌ترین کارها با مشکل مواجه شود. به علاوه این احتمال نیز وجود دارد که این افراد به علت عدم توانایی تحمل زندگی جمعی، باعث مختل شدن روند کارهای گروهی شوندو با این عمل، موج شدیدی از نفرت را نسبت به خود ایجاد کنند.
این افراد علاوه بر مسائل کاری، در روابط شخصی نیز با مشکلات متعددی رو به رو خواهند شد. نیاز دائم آنها به توجه و مورد پذیرش و مقبولیت واقع شدن، ممکن است برای طرف مقابلشان آزار دهنده و خسته کننده باشد و به همین علت، روابطشان به سرعت پایان می‌یابد. این افراد برای کنترل کردن طرف مقابلشان از دستکاری‌های فیزیکی و عاطفی بهره می جویند. آنها همچنین تمایل به انجام رفتارهای توهین آمیز کلامی، عاطفی و یا جسمانی نسبت به همسر و یا فرزندان خود دارند. اگر چنین تجربیاتی دارید، می‌توانید از روانشناسان برای بهبود وضعیت خود کمک بگیرید. مهم نیست که این مشکلات تا چه اندازه عمیق باشند و در وجود فرد ریشه دوانده باشند، شما همیشه می‌توانید با تغییر نگرش و رفتارتان، تجربیاتتان را تغییر دهید. اولین

قدم این است که شرایط را درک کنید، مشکلتان را شناسایی کنید و فوراً از متخصص این امور درخواست کمک کنید.
کسانی که با افرادی که دارای شخصیت خودشیفته، جامعه ستیز و یا ماکیاولیستی در ارتباط هستند، در نهایت با ذهنی آشفته و احساسی آسیب دیده آن‌ها را ترک خواهند کرد. این آسیب‌ها گاهی ممکن است جسمی و یا حتی در برخی موارد غیر قابل جبران باشد. کسی را در همسایگی‌ام می‌شناختم که تجربه وحشتناک او من را به نوشتن این کتاب ترغیب کرد، چرا که به معنای واقعی کلمه همه چیزش را به خاطر این مسئله از دست داده بود. خانه‌اش و کارش را از دست داده بود و مسائل مالی اش در حادترین شکل ممکن قرار داشت و با این همه، این‌ها تنها بخش کوچکی از مشکلاتش بود. ما هیچ ارتباطی با آن فرد جنایتکاری که او را به این روز انداخته بود نداشتیم، اما ما نیز در این روند قربانی شدیم. مشکلات ما به اندازهٔ او نبود، اما ما نیز متحمل ضرر شدیم. ما همسایهٔ خوب خود را به خاطر آن فرد از دست دادیم. او زنده ماند، اما پس از این تجربه، هیچگاه به حالت عادی بازنگشت. ما

اعتمادمان را نسبت به همه از دست داده‌ایم و حالا به نظر می‌رسد که حتی به دلایل بیشتری برای حفظ و اعتماد به روابط شخصی خود نیازمندیم. بزرگترین و بدترین تأثیر روانشناسی تاریک بر روی یک فرد، ایجاد حس بی اعتمادی و خلأ در فرد است. برخی افراد ارزش‌هایشان را از دست می‌دهند، برخی ارتباطشان با دیگران را و در بدترین حالت برخی جانشان را نیز به واسطهٔ این مسئله از دست می‌دهند. با توجه به این مسائل، باید دانست که عواقب این تاریکی تا چه حد مضر و تخریب‌گر است و باید خودمان در برابر آن ایمن کنیم.

فصل دوم: تکنیک‌های رایج در روانشناسی تاریک

ترغیب

ابتدا باید به تشریح مفهوم ترغیب یا قانع سازی بپردازیم. وقتی از مردم دربارهٔ مفهوم ترغیب سؤال می کنیم غالبا در مورد تبلیغات و آگهی‌هایی که در رقابت با هم، افراد را تشویق به خرید محصولات خود می کنند صحبت می کنند. عده‌ای دیگر نیز این عبارت را به واسطهٔ رقابت نامزدهای انتخاباتی برای جمع آوری رأی بیشتر درک می کنند و از طریق دادن وعده‌های مبنی بر تغییر شرایط موجود آن را تشریح می کنند. هر دوی اینها نمونه‌هایی از ترغیب به شمار می‌روند چرا که در هردو نمونه، فردی به واسطهٔ انتقال یک پیام، سعی بر تغییر و یا تأثیر گذاری بر طرز تفکر افراد دیگر دارد.

وقتی از مردم دربارهٔ ترغیب سؤال کنید، متوجه نگرش منفی‌شان به این واژه خواهید شد. آنها غالباً به فرد کلاهبرداری می‌اندیشند که تلاش می کند بر عقاید و باورهایشان تأثیر بگذارد و آنقدر به این کار ادامه می‌دهد تا در نهایت آن‌ها را مجاب کند. با این حال، ترغیب همیشه مفهوم تاریکی ندارد و گاهی در زمینه‌های مفید و سودمندی همچون کمپین‌های

ترک اعتیاد از آن استفاده می‌شود.
پرلوف ترغیب را به عنوان فرایندی نمادین تعریف می کند که در آن فرد یا فرادی با ایجاد ارتباط با اشخاص، سعی می کنند تا دیگران را متقاعد کرده و نگرش یا رفتارهایشان را از طریق انتقال یک پیام، در فضایی بی‌طرف و شرایط تصمیم گیری آزادانه تغییر دهند. در فرایند ترغیب، افراد تصمیم نهایی را با ارادهٔ آزاد خود اتخاذ می کنند، حتی اگر ترغیبگر با استفاده از روش‌های متقاعد کنندهٔ مختلف، سعی بر ترغیب آنها به انتخاب موضوعی خاص کرده باشد. در این فرایند، باز هم همهٔ افراد آزادند تا راه خود را با ارادهٔ خود انتخاب کنند.

دستکاری روانی

دستکاری یا اِعمال نفوذ روانی چیست؟ این کتاب به عنوان یک راهنما برای درک مفهوم دستکاری عمل می کند و این کار را با تکیه بر مفاهیم مربوط به دستکاری روانشناختی انجام خواهد داد که به عنوان ابزاری برای تأثیرگذاری اجتماعی و تغییر نگرش سایرین شناخته شده است. افراد کنترلگر[۴]، منافع خود را به قیمت از بین بردن منافع شخصی دیگران تأمین می کنند. غالب روش‌هایی که به کار

می‌برند فریبنده و استثمارگرانه است. تأثیرگذاران اجتماعی همیشه افراد ناسالم با شخصیت‌های تاریک نیستند، بلکه گاهی افرادی خیرخواه همچون پزشکانند که شما را وادار به ترک عادات ناسالم غذایی خود می کنند.
در مقابل این افراد، دسته‌ای دیگر قرار دارند که در راه تلاش برای دستیابی به خواسته‌هایشان از افراد دیگر برخلاف خواستهٔ شخصی آن افراد، استفاده ابزاری می کنند. این عملکرد جزءِ تأثیرات اجتماعی تاریک به شمار می‌رود و می‌توان خطرآفرین و مضر باشد. دستکاری عاطفی نمونه‌ای از ترغیب ناسالم و تحمیل اجبار بر افراد است. در این حالت فرد کنترلگر اهداف خاصی در ذهن داشته و از روش‌های مختلفی برای سوءاستفاده و بهره‌وری از اطرافیان و القای خواستهٔ خود به آنان استفاده کرده و از آنان برای رسیدن به هدف نهایی‌اش بهره می‌برد. این مسئله اصولاً به باج خواهی عاطفی منجر می‌شود.
افراد سوء استفاده گر برای اینکه دیگران را مجبور به انجام کار مدنظر خود کنند از کنترل ذهن، شستشوی مغزی و ارعاب بهره می جویند. ممکن است سوژهٔ فرد کنترلگر مایل به انجام کار مدنظر

کنترلگر نباشد، اما به خاطر باج خواهی یا هر روش دیگری که فرد کنترلگر روی او پیاده کرد است، راه دیگری به جز تن دادن به خواستهٔ او نیابد. اکثر افراد کنترلگر فاقد احساس دلسوزی و همدلی نسبت به دیگران هستند و به همین خاطر با انجام اعمالی نظیر آنچه گفته شد مشکلی ندارند.

سایر کنترلگرها تنها می‌خواهند به هدف نهایی خود دست یابند و اهمیتی نمی‌دهند که در این مسیر چه کسی ناراحت شده یا آسیب می‌بینند. به علاوه، این دسته از افراد کنترلگر از ورود به یک رابطهٔ سالم نیز هراس دارند چرا که اعتقاد دارند دیگران آنها را قبول ندارند و در زندگی خودشان نمی‌پذیرند. سایر افرادی که رفتارهای کنترلگرایانهٔ شبیه به این دارند نیز آنها را به زندگی خود راه نخواهند داد. غالباً افرادی که شخصیتی کنترلگر دارند نمی‌توانند مسئولیت اعمال، مشکلات و زندگی‌شان را بر عهده بگیرند. از آنجایی که این افراد کنترلگر نمی‌توانند نسبت به این مسائل مسئولیت پذیر باشند، از روش‌های دستکاری ذهنی استفاده می‌کنند تا دیگران را مجبور به پذیرش تقصیر اشتباهات خود کنند.

باج خواهی عاطفی یکی از پرکاربردترین تکنیک‌ها در این زمینه است. این امر درست در لحظه‌ای رخ می‌دهد که فرد کنترلگر شروع به ایجاد احساس گناه یا دلسوزی در سوژه خود می کند. این دو احساس به این دلیل انتخاب می‌شوند که قدرتمندترین احساسات انسان هستند و به احتمال زیاد سوژه را وادار به پیروی و انجام خواستهٔ فرد کنترلگر خواهند کرد. افراد کنترلگر با برانگیختن حس دلسوزی یا احساس گناه، قادر به سوء استفاده از سوژه خود خواهند شد و دیگران را وادار به همکاری در مسیر رسیدن به خواستهٔ نهایی خود خواهند کرد.
اغلب اوقات فرد کنترلگر نه تنها می تواند موجب ایجاد این احساسات در فرد شود، بلکه می تواند میزان و اندازهٔ این احساس دلسوزی یا حس گناه را در فرد سوژه در مقیاسی شدیدتر از جو حاصل از شرایط موجود کنترل کنند. این بدان معناست که این افراد قادرند احساسات شما را به گونه‌ای دستکاری کنند که احساس گناه حاصل از ترک کردن یک مهمانی دوستانه به احساس گناه حاصل از حاضر نبودن دریک جلسهٔ اداری تبدیل شود.
باج‌خواهی عاطفی یکی از تکنیک‌های مورد استفادهٔ

افراد کنترلگر است.
یکی دیگر از تکنیک‌هایی که بسیاری از کنترلگرها در آن موفق عمل کرده‌اند، ایجاد حس مجنون انگاری در سوژه است. این تکنیک بر پایهٔ ایجاد شک و تردید در فرد سوژه صورت می گیرد، به صورتی که فرد چنان از درون دچار تردید می‌شود که احساس می کند درحال از دست دادن عقل و دیوانه شدن است. فرد کنترلگر برای ایجاد حس جنون در فرد سوژه عموماً از گونه‌ای از پرخاشگری منفعل استفاده می کند. آنها همچنین ممکن است به صورت کلامی به حمایت از سوژه بپردازند. اما سپس افعال غیرکلامی از خود نشان دهند که کاملاً در تناقض با گفته‌هایشان باشد.
همچنین ممکن است فرد کنترلگر عمداً تلاش به تضعیف برخی فعالیت‌ها و اعمال فرد سوژه کند، آن هم درست درحالی که خود علناً رفتار و اعمالی مشابه با فرد سوژه از خود نشان می‌دهد و اگر بر حسب اتفاق، فرد سوژه متوجه این تضاد شود، فرد کنترلگر با فریب، توجیه و نفی واقعیت سعی بر نجات خود از غرق شدن در این وضعیت خواهد کرد.
یکی از بزرگترین مشکلات مربوط به افراد که دست

به کنترل و دستکاری عاطفی می‌زنند این است که این افرادی گاهی موفق به درک نیازهای سایرافراد نمی‌شوند و به مرور توانایی راضی کردن آنها و یا حتی اهمیت دادن به نیازهایشان را از دست خواهند داد. البته این مسئله دلیلی برای توجیه رفتار و اعمال آنها نیست، اما کنترلگرها اغلب به منافع سایر افراد توجه نمی کنند و یا این مسئله دغدغهٔ آنها نیست، به همین خاطر نیاز سایر افراد برای سوء استفاده بهتر از آنها در اولویت این افراد قرار نمی گیرد. به همین خاطر بدون احساس گناه و یا عذاب وجدان، به دستکاری عاطفی سایرین می‌پردازند. همین موضوع، جلوگیری از فرایند دستکاری عاطفی را دشوار ساخته و همچنین به طور منطقی توضیح می‌دهد که چرا افراد کنترلگر باید هرچه سریع‌تر برای نجات خود انجام این عمل را ترک کنند.
ایجاد روابط دوستانهٔ طولانی مدت و مثبت برای افرادی که دست به چنین کاری می‌زنند دشوار خواهد شد چرا که افرادی که با آنان وارد رابطه می‌شوند مدام احساس می کنند که مورد سوء استفاده این افراد کنترلگر واقع شده‌اند و نمی‌توانند به آنها اعتماد کنند. این مشکل همچنین در

قدم‌های اولیهٔ ایجاد رابطه به چشم می‌خورد، از طرفی فرد کنترلگر نمی‌تواند متوجه نیازهای طرف مقابلش شود و از طرف دیگر آن فرد نمی‌تواند پیوند عاطفی مناسب با فرد کنترلگر ایجاد کرده و یا به او اعتماد کند.

تفاوت ترغیب و دستکاری

همانطور که پیش‌تر گفته شد، ترغیب را می‌توان به عنوان فرایندی نمادین تعریف کرد که در آن فرد یا افرادی با ایجاد ارتباط با اشخاص، سعی می کنند تا آنها را متقاعد کرده و نگرش یا رفتارهایشان را از طریق انتقال یک پیام، در فضایی بی طرف و شرایط تصمیم گیری آزادانه تغییر دهند. دستکاری یا اِعمال نفوذ روانی، ابزاری برای تأثیرگذاری اجتماعی با هدف متقاعد کردن افراد به تغییر دیدگاهشان است.

ترغیب از این روی با دستکاری تفاوت دارد که در آن، سوژه مختار است آزادانه تصمیمی اتخاذ کند. فردی که دست به ترغیب دیگران می‌زند از روش‌هایی برای تأثیرگذاری بر قربانی خود به صورتی خاص استفاده خواهد کرد، اما در نهایت، اتخاذ تصمیم نهایی به عهدهٔ خود فرد قربانی خواهد

بود. در دستکاری ذهنی، افراد کنترلگر از روش‌های اِعمال نفوذ خاص خود برای فریب قربانیان و مجبور کَردن آنان به انجام عملی برخلاف میل باطنی‌شان استفاده می‌کنند و قربانیان تن به انجام خواستهٔ آنان خواهند داد چرا که احساس می‌کنند چاره‌ای جز این ندارند.

روش‌های دستکاری احساسی

بمباران عاطفی[۵]

بمباران عاطفی یکی از روش‌هایی است که افراد کنترلگر معمولاً در برخوردهای اول با قربانیان خود از آن بهره می‌برند. این روش شامل بیان شدید، غیر منتظره و قوی احساسات مثبت نسبت به فرد سوژه است. در این روش فرد، به صورت غیر منتظره و ناگهانی، شروع به ابراز شدید احساسات مثبت و عاطفی به فرد قربانی خود می‌کند. این مسئله ممکن است در ابتدا کمی ضد و نقیض و گیج کننده به نظر بیاید. شاید برایتان سؤال پیش بیاید که چرا اگر هدف این افراد آسیب زدن به فرد مورد نظر است، در ابتدا با قربانی خود شدیداً عاطفی و مثبت برخورد می‌کنند؟ علت این است که هدف، وسیله را توجیه می‌کند!

فرد کنترلگر با این عمل، باعث ایجاد حس اعتماد، محبت و تحسین عمیقی از سمت فرد قربانی به خود می‌شود، و همین موضوع ایدهٔ پشت روش بمباران عاطفی است. بر اساس تحلیل‌های صورت گرفته از جانب فرد کنترلگر، میزان استفاده از بمباران عاطفی و سوژه‌هایی که قرار است به واسطهٔ این عمل کنترل شوند، اساس کار دستکاری عاطفی را تأیین می کنند. یک سوژهٔ تنها و بی پناه که بیشتر از سایرین، خواهان کمک و دلداری است، تحت بمباران عاطفی شدیدتری از سوی کنترلگر قرار می گیرد، چرا که کنترلگر می داند که چنین فردی با این شرایط، بیشتر خواهان و پذیرای این روش عاطفی است. به مرور، هرچه فرد قربانی بیشتر تحت تأثیر این عواطف قرار بگیرد، تلاشی که فرد کنترلگر برای ایجاد و ابراز احساسات مثبت می کند، کمتر خواهد بود.

تشریح روش بمباران عاطفی، دو درس مهم در مورد دستکاری عاطفی به ما ارائه می‌دهد.
درس اول آن این است که ماهیت پنهان دستکاری عاطفی در آن به خوبی نشان داده می‌شود. تصور کنید که بخواهید به جنبهٔ منفی بمباران عاطفی پی ببرید. «خب، این آقا با من خیلی مهربان بود و باعث می‌شد احساس خیلی خوبی داشته باشم!». بسیار بعید است که پس از گفتن چنین جمله‌ای، زنگ خطری مبنی بر امکان مورد سوء استفاده قرار گرفتن برایتان به صدا دربیاید.
کتابی که در دستان شماست، مثال‌های فراوانی دربارهٔ این مسئله که چطور ممکن است چیزی که در ظاهر مثبت به نظر می‌رسد، نتیجه‌ای منفی در پی داشته باشد به شما ارائه خواهد داد.
دومین درس مربوط به دستکاری عاطفی که می‌توان از طریق روش بمباران عاطفی به آن پی برد این است که چگونه دستکاری عاطفی، متناسب با هر وضعیت، می‌تواند به صورت منحصر به فردی طراحی شده و شکل بگیرد. کنترلگران باتجربه، با آزمایشات پنهانی که روی افراد متعددی در طول تاریخ انجام داده‌اند، مطالب زیادی دربارهٔ

ظرافت‌های این کار آموخته‌اند. به همین ترتیب، آنها درست می‌دانند که در هر شرایطی، باید از کدام روش دستکاری عاطفی، چه مدت زمانی و با چه شدتی استفاده کنند.

همدلی

همدلی، قابلیت قرار دادن خود به جای شخص دیگر و درک عواطف و احساسات شخصی اوست. شخص همدل کسی است که می‌تواند در درجات خاص و متفاوت، به حدی با افراد رابطه برقرار کند که آنها قادر به ابراز احساسات واقعی و عمیق خود باشند. این که افراد همدل، این توانایی را از کجا کسب کرده‌اند هنوز برای بسیاری از افراد مشخص نیست، اما شمار زیادی بر این باورند که همدلی یک استعداد ذاتی است و از طریق دی ان ای منتقل می‌شود. درمورد نحوه عملکرد آن باید گفت، همه چیز در جهان با انرژی الکتریکی بسامدزادیی می کند و اینطور به نظر می‌رسد که افراد همدل، قادر به درک و دریافت تغییرات انرژی الکتریکی در اطراف خود هستند. اشخاص همدل عموماً افرادی مهربان، بامحبت، دوست داشتنی، دلسوز و باملاحظه نسبت به احساسات سایر افراد تلقی می‌شوند.

با این همه، احتمالاً شگفت زده می‌شوید اگر دریابید که یک فرد همدل بودن نیز، می‌تواند جنبه‌ای تاریک به خود بگیرد. جوهرهٔ همدلی به خودی خود تضمین می کند که بسیاری از افراد تحت حمایت و کمک افراد همدل قرار گرفته‌اند. بعلاوه این موضوع را هم باید مدنظر گرفت که افراد همدل بیش از دیگران جهان اطراف خود را درک می کنند و به همین علت نیز، مشکلات خاصی در برخی از حوزه‌های زند گی گریبانگیر آنها خواهد شد.
جنبهٔ تاریک افراد همدل این است که احساساتشان قابل کنترل نیست. ممکن است فکر کنید که آنها به خوبی احساساتشان را تحت کنترل دارند، اما حقیقت این است که این افراد مدام درگیر تلاش برای کنترل احساساتشان هستند. گاهی اوقات ممکن است به همین علت دچار افسرد گی شوند، چرا که با شدت و قدرت زیادی قادر به درک و احساسات و به ویژه ناراحتی دیگران هستند. در این شرایط تشخیص احساسات خود از احساسات دیگران برایشان دشوار شده و نیاز دارند فرد همدل دیگری را بیابند که احساساتشان را برای او ابراز کنند.

افراد همدل ممکن است هنگامی که در معرض انرژی الکتریکی منفی دیگران واقع می‌شوند و تلاش می کنند تا خود را با آن وفق دهند، مقادیر زیادی از اطلاعات مربوط به این بار منفی را در خود ذخیره کرده و درنتیجه دچار خستگی و پریشانی روانی شوند. این که می‌خواهند از همه چیز سر درآورده و آن را درک کنند به مرور موجب سردرگمی و خستگی بیش از حدشان خواهد شد. اصولاً این افراد به طور ویژه‌ای در معرض انرژی منفی هستند و با توجه به روحیاتشان به شدت از این مسائل ناراحت می‌شوند. پس منطقی است پس منطقی است زمانی که احساس می کنند انرژی منفی اطرافشان است، دچار خستگی شوند.

افراد همدل به این دلیل که افرادی مهربان و بامحبتند و همیشه به ذات خوب انسان‌ها باور دارند، اغلب تحت استثمار افرادی که از وجدان بهره کمی برده‌اند، قرار می گیرند. افراد همدل ذاتاً بخشنده و مهربانند و به همین خاطر کسانی را به خود جذب می کنند که همیشه از آنها بهره می‌برند و در عوض چیزی به آنها باز پس نمی‌دهند. یک فرد همدل بلافاصله پس از آن که متوجه شود که رکب

خورده و مورد سوء استفاده قرار گرفته، دچار افسردگی عمیقی می‌شود.
از آنجایی که همدلی باعث می‌شود بیش از دریافت، تمایل به بخشیدن به دیگران داشته باشید، افراد همدل اصولاً به سلامت روانی و بدنی خود توجه نمی کنند و آن را نادیده می گیرند. این افراد تحت فشار احساسی شدیدی قرار می گیرند و اغلب همین موضوع به طرف تاریک ماجرا بدل می‌شود، چرا که اصولاً فراموش می‌شود که باید به این افراد نیز توجه شده، به آنها اهمیت داده شده و از آنها مراقبت شود.
یک فرد همدل، تمام بی رحمی های جهان را دیده و تجربه کرده است و به همین خاطر، این که خودش را به طور کامل وقف یک فرد کند برایش بسیار دشوار است. آنها یک بخش کوچک از قلبشان را برای خودشان نگه می‌دارند تا اگر در آینده مورد خیانت واقع شدند، هنوز چیزی برایشان باقی مانده باشد. آنها به خود اجازه نمی‌دهند که عمیقاً عاشق شوند، چرا که از آن حجم از عشق هراس دارند، هراس دارند و می‌ترسند که آمادگی پذیرش آن میزان از احساسات را نداشته باشند.
همدل‌ها افراد فداکار و از خودگذشته‌ای هستند که

روزانه تحت فشار اطلاعات حسی فراوانی قرار می گیرند و به همین خاطر اغلب احساس می کنند بار سنگینی را به دوش می کشند. آنها کمک به دیگران را، هدف و وظیفهٔ خود در زندگی می‌دانند، اما این نگرش بار سنگینی بر دوششان می گذارد، چرا که نمی‌توانند به همهٔ کسانی که با آنها ملاقات می کنند کمک کنند. آنها ترجیح می‌دهند که نگرانی‌های فرد دیگری را بر دوش بکشند و آن فرد را نا امید نکنند، حتی اگر با این کار به خودشان آسیب وارد شود. اگر این افراد بخواهند که از جنبهٔ تاریک شخصیتی خود دور بمانند، باید بیاموزند که همهٔ افرادی که در زندگی با آنها برخورد می کنند را به خود مقدم ندانند. همچنین باید به دیواره‌های دفاعی قلب خود، هر از چندگاهی، اجازهٔ باز شدن بر روی فرد خاص را داده و درک حس عشق را به قلبشان هدیه کنند.

بُرد - بُرد

فرایند و روند برد-برد ساده و سر راست است، اما انجام آن اغلب راحت نیست. علتش هم این است که طرز فکر بسیار متفاوت‌تری از آنچه اکثر ما در مواجهه با اختلاف نظرها داریم، می‌طلبد. علاوه بر

این، همانطور که در ادامهٔ مطلب خواهید دید، پیروی از این روند به صبر و خودداری نیاز دارد. وقتی از این روش پیروی کنید، راه حلی که می‌یابید مسلماً برایتان خوشایند خواهد بود. پیروی از این روش، رضایتمندی رو به افزایشی از روابط شما به ارمغان خواهد آورد.

قدم اول - هوشیار باشید

به جای بی توجهی به تفاوت‌هایتان با طرف مقابل، آن‌ها را به خوبی بشناسید. بدانید که هرگونه بی توجهی به این مسئله، باعث خواهد شد که این اختلاف نظرها، شادی و رضایت را از روابطتان خارج کنند. لطفاً هوشیار باشید، چون مادامی که شما با حفظ ادب و احترام، این تفاوت‌ها را مدیریت کنید، به واسطهٔ دانستن این تفاوت‌ها، فرصتی فوق العاده برای عمیق‌تر کردن رابطه‌تان با طرف مقابل به شما داده خواهد شد.

قدم دوم - عصبانیت را کنار بگذارید

وقتی که یک یا هر دو طرف رابطه، عصبانی باشند و یا احساساتشان جریحه‌دار شده باشد، همکاری و مساعدت برای هر دو فرد بسیار دشوار است. وقتی احساس عصبانیت می کنید، چقدر امکان دارد که با

صبر و حوصله به حرف‌های طرف مقابل گوش دهید؟ وقتی احساستان جریحه‌دار شده، چقدر امکان دارد که به دنبال یک نتیجهٔ برد-برد و مسالمت‌آمیز باشید؟ مسلماً برای دستیابی به شرایط برد-برد، باید ابتدا از شر عصبانیت خلاص شوید.

قدم سوم - با نگرش برد-برد رفتار کنید

این بدان معناست که شما وظیفه دارید که راه حلی بیابید که برای اختلافات و تفاوت‌های هر دو طرف رابطه کارساز باشد. یعنی وقتی راه‌حلی باعث برد شما و باخت طرف مقابلتان می‌شود، خود شما نیز نباید آن را بپذیرید. باید بگویید که به دنبال سازش و مصالحه‌ای نیستند که در آن یک طرف بازنده و طرف دیگر برنده محسوب شود شما باید متعهد شوید که فقط راه حلی را بپذیرید که در آن، هر دوی شما برنده باشید و هیچکدام بازنده به شمار نیایید.

قدم چهارم - با دقت گوش کنید

نگاه دقیقی به جزئیات مهم و مورد نیاز بیندازید. احتمالاً همین الان هم می‌دانید که چطور برنده شوید، اما باید بدانید که چطور طرف مقابلتان نیز برنده خواهد شد. چطور امکان دارد که به یک شرایط برد-برد دست یابید، وقتی تنها راه پیروزی

خود را می‌دانید و از چگونگی پیروز شدن طرف مقابلتان اطلاعی ندارید؟ باید به دقت گوش دهید تا اطلاعات مربوط به این مسئله را بدست بیاورید. وظیفهٔ شما تنها همین است که بدون قضاوت و پیش داوری گوش فرا دهید. این بدان معناست که هردوی شما، بدون توجه به خواسته‌ها و ارزش‌های فردی‌تان، به خواست طرف مقابل گوش دهید. وقتی اطلاعات مورد نیاز را به واسطهٔ این گفت و شنود بی طرف به دست آوردید، آمادهٔ یافتن یک راه حل برد-برد برای مشکلتان هستید.

قدم پنجم - فکربکر ناگهانی

حال بدون دخالت‌های عاطفی و با نگرش بُرد-بُرد، آماده‌اید تا یک راه حل مناسب برای اختلافتان بیابید و کاملاً متوجه باشید که این بُرد، برای هر دوی شماست. کاری که در قدم پنجم انجام می دهید این است که فکرتان را روی هم بریزید و اجازه دهید که افکار بکر و ناگهانی مناسب با شرایطتان به ذهنتان خطور کند.

فصل سوم: مثلث روانشناسی تاریک

این فصل به شما کمک می کند تا معنی مثلث تاریک که گاهی نیز از آن به عنوان «تثلیث نامقدس» یاد می‌شود، و آنچه این مفهوم در برمی گیرد را درک کنید.

مثلث تاریک چیزی است که تمام بخش‌های دیگر روانشناسی تاریک را به هم وصل می کند. مثلث تاریک، سه ویژگی شخصیتی که هر سه مخرب و زیان‌بارند و هر کسی ممکن است دارای آن باشد را مشخص و متمایز می کند. سه گونهٔ شخصیتی مثلث تاریک عبارتند از: ماکیاولیسم، خودشیفتگی و جامعه‌ستیزی. بسیاری از افراد گمان می کنند که این سه دسته متمایز و مشخصند، اما باید این سه دسته را در پرتو قدرت‌هایی که هر یک دارند شناسایی و درک کرد.

ماکیاولیسم[۶] چیست؟

ماکیاولی، فردی حیله گر، بی پروا و بی تفاوت است. نام این ویژگی شخصیتی از فیلسوفی به نام ماکیاولی گرفته شده است. می‌توان گفت رویکرد ماکیاولیست‌ها در زندگی بسیار استراتژیک است. این افراد عواقب یا اثرات هر عمل را بر اساس تأثیری

که بر فرد عامل دارد بررسی می کنند. این افراد توانایی بالایی در انجام کارهایی دارند که برایشان منفعت دارد و همزمان متمایل به حفظ ظاهر و وجهه خود در میان مردم هستند. مثال خوبی از اعمال ماکیاولیایی را می‌توان میان وجههٔ دو رئیس جمهور سابق، جورج دابلیو واشنگتن و باراک اوباما مشاهده کرد، چرا که با اتخاذ راهبردهای ماکیاولیایی، جرج بوش رئیس جمهوری جنگ آور و باراک اوباما رئیس جمهوری صلح جو قلمداد می‌شد. می‌توان گفت که هردوی این رئیس جمهورها، به یک اندازه از تمایلات ستیزه جویانه برخوردار بودند، اما اوباما توانست این امیال را به شیوه‌ای ارائه دهد که به وجهه اجتماعی او کمک کند، اما بوش نتوانست چنین کند.

جامعه ستیزی [۷] چیست؟

وقتی از یک فرد عادی بپرسید که به چه کسانی جامعه‌ستیز می گویند، احتمالاً پاسخش «قاتل‌های سریالی» خواهد بود، اما حقیقت بسیار عمیق‌تر و ترسناک‌تر است. خود این کلمه را نمی‌توان به راحتی معنا کرد، اما می‌توان گفت که یک وضعیت و حالت ذهنی با جذابیتی ظاهری و کمبود احساسات

انسانی مانند ندامت یا همدلی است.
می‌توان گفت که یک جامعه‌ستیز، فردی است که فاقد احساس ندامت و همدلی نسبت به سایر افراد است. گفته می‌شود که این افراد، خطرناک‌ترین انسان‌های روی زمین و به قول معروف، گرگ در لباس میش هستند. جامعه‌ستیزها همچون غریبه‌ای با ظاهر جذاب و دلفریب، در برابرتان ظاهر شده و نفس‌هایتان را به شماره می‌اندازند. پس از این، آنها هدفشان را بر نابودی یا به پایان رساندن زندگی قربانی‌شان می‌گذارند. بسیاری از مردم نگرانی خود را در مورد مشکلات جامعه‌ستیزان با جامعه ابراز کرده‌اند. این افراد در هر زمینه‌ای - چه در بخش امور مالی و چه در زمینهٔ آدمکشی! - می‌توانند به راحتی به مقام اول دست یابند، چرا که آن‌ها تحت تأثیر آن دسته از احساسات انسانی قرار نمی گیرند که سایر افراد را از ارتکاب به اعمالی خاص باز می‌دارد.

خودشیفتگی[۸] چیست؟

اشتباه‌ترین تصوری که در مورد افراد خودشیفته وجود دارد این است که آنها افرادی هستند که صرفاً کمی بیشتر از حد معمول خودشان را دوست دارند. این تعریف را می‌توان از جنبه‌هایی درست تلقی کرد،

اما وقتی در مورد خودشیفتگی در قلمرو روانشناسی تاریک صحبت می کنیم، چنین تعریفی از آن، از حقیقت امر بسیار دور است.
تفاوت بین افراد با اعتماد به نفس بالا و خودشیفته‌ها در چیست؟ خودشیفته‌ها علاقه به ابرازخودارزشمندی دارند و برای مثال، زندگی و جان خود را بسیار مهم‌تر و پرارزش‌تر از زندگی و جان سایرین می دانند. آنها نه تنها خود را خاص تلقی می کنند، بلکه معتقدند که بر دیگران برتری دارند. برخی از نشانه‌های آشکار خودشیفتگی که می‌توان در افراد مشاهده کرد بدین شرح است: آنها هیچ انتقادی را نمی‌پذیرند و اگر کسی با آنها موافقت کند نیز، آن را به عنوان چاپلوسی تلقی می کنند. آنها نیاز زیادی به تشویق شدن و مورد تأیید مداوم سایر افراد قرار گرفتن دارند و به گونه‌ای و در جمعی زندگی می کنند که نیازشان به تحسین و تملق را برایشان فراهم آورد.

اقدامات افراد ماکیاولی

همانطور که پیش‌تر گفتیم، ماکیاولی‌ها افرادی هستند که حین دنبال کردن علائق شخصی خود، اهمیت زیادی به تصویر اجتماعی که از خود بر جای

می گذارند می‌دهند. تشخیص رفتار ماکیاولیست‌ها بسیار دشوار است، چراکه آنان در پنهان کردن اهداف و نیت اصلی‌شان از عموم مردم استادند. به همین خاطر ما می‌خواهیم چند روش معروفی که ماکیاولیست‌ها از آن بهره می‌برند را به طور برجسته برای شما توضیح دهیم. پیش از آن که ادامه دهیم اجازه دهید اضافه کنم که آن دسته که در تعریف شخصیت ماکیاولیایی نمی گنجند، افرادی هستند که تصویر اجتماعی آنان، آینه‌ای از زندگی خصوصی واقعی آنهاست.

ماکیاولی‌ها تفاوت واضحی در نحوهٔ برخورد با مردم و نشان دادن شخصیت واقعی‌شان دارند. این مفهوم را به واسطهٔ مثال برایتان روشن خواهم کرد. تعداد بسیاری از قاتلان سریالی وجود دارند که مدت‌هاست به راحتی از جرائمی که مرتکب آن شده‌اند می گریزند، زیرا تصویر بیرونی آنها با تعریف و نگرش مردم نسبت به یک فرد آدم کش و قاتل بسیار متفاوت است. به عنوان مثال می‌توان به افرادی اشاره کرد که مدت زیادی را صرف انجام امور خیرخواهانه و بشر دوستانه می کنند و به نظر می‌رسد که به طور مداوم درحال کمک به دیگران

بوده‌اند، ولی بعداً مشخص می‌شود که درست در همان اوقاتی که مشغول امور خیر بوده‌اند، دست به اعمال وحشتناک و تعرضات جنسی زده‌اند.
ویژگی دیگر افراد ماکیاولی میل به سوءاستفاده از مردم است. برای درک بهتر این موضوع، فردی را در نظر بگیرید که به تازگی وارد یک اداره شده است. اگر این شخص از لحاظ بالینی و شخصیتی ماکیاولیایی نباشد، وقتی به اطراف خود نگاه کند، همکاران متفاوتی در آن فضا می‌بیند که هر یک را می‌توان در جای خود و به موقع شناخت و درک کرد. در نظر او همهٔ افراد در یک سطح هستند. برخی خوش برخورد و برخی دیگر بد برخوردند. اما اگر این تازه وارد یک فرد ماکیاولیایی باشد در همان ابتدای ورود، تک تک همکاران، رئیس‌ها یا افراد گروه را به عنوان وسیله یا تکه‌ای از یک پازل می‌بیند که می‌تواند از آنها استفاده و بهره‌وری کند. فرد ماکیاولیست به جای این که دیگران را به چشم انسان ببیند، زنجیره‌ای از نقاط ضعف و نقاط قدرت افراد را برای استثمار از آنها و خنثی کردن اثرات آن پیش رو مجسم می کند. این یکی از مهم‌ترین دلایلی است که چرا افراد ماکیاولیایی به نحوهٔ برخورد اولیه

با افراد اهمیت بسیاری می‌دهند. آنها می‌دانند که این تصویر بیرونی، کلیدی برای اِعمال نفوذ و بهره برداری از همه افرادی است که برخورد اول موفقی با آنها داشته‌اند.

هنگامی که یک ماکیاولیایی عهد خود را می‌شکند، این کار را به گونه‌ای موجه و حتی قابل ستایش جلوه می‌دهد. سیاست‌های مدرن، مثالی مناسب از اعمال این دسته افراد است.

اقدامات افراد جامعه‌ستیز

به غیر از اشخاصی در زمینه روان درمانی به این دسته از افراد دسترسی دارند و شناخت در مورد آنها دارند، امکانش بسیار کم است که سایر افراد آنها را به عنوان فردی جامعه‌ستیز شناسایی کنند.

درعوض، تشخیص جلوه‌های ظاهری افراد جامعه‌ستیز ضروری است، چرا که معمولاً این تنها روش تشخیص جامعه‌ستیزان پیش از رخدادی غیرقابل جبران است.

جذابیت و شیفته کردن سایر افراد، یکی از ویژگی‌هایی ظاهری بارز افراد جامعه‌ستیز است. هرچند باید در نظر داشت که این جذابیت ابداً عمیق و درونی نیست و کاملاً سطحی و ظاهری

است. اگر به فردی جذاب در زندگی کنونی خود بیندیشید، مطمئناً تأیید می کنید که آنها دارای خصوصیات شخصیتی مطلوبی هستند که پایه و اساس رفتار بیرونی و ظاهری‌شان را نشان می‌دهد. اگر چنین فرد جذابی رفتاری دلفریب و محسور کننده دارد، این رفتار او حقیقتاً برای ابراز مهربانی و محبت، و نشان دادن تمایل فرد به خوشحال کردن دیگران است، اما درمورد جامعه‌ستیزان ابداً چنین نیست.

جامعه‌ستیزان می‌توانند تمام ویژگی‌های بیرونی یک فرد جذاب همچون جذبهٔ فیزیکی، حرارت وجودی و علاقه به دیگران را از خود بروز دهند. انگیزهٔ درونی این رفتارهای نمایشی، علت علامت خطر بودن چنین رفتاری از این افراد است. علت بهره گیری از این نوع جذابیت‌های ظاهری در این افراد، برتری جستن نسبت به افراد قربانی است. همهٔ جذابیت‌های جامعه‌ستیزها حساب شده است و هیچ یک منشأ درونی و حقیقی ندارند.

یکی دیگر از نشانه‌های شخصیتی جامعه‌ستیزها دروغگویی است، اما این مسئله به تنهایی کافی نیست تا فرد را در دسته بندی شناختی

جامعه‌ستیزان قرار دهد. اما به هر حال اگر این خصیصهٔ رفتاری با چند ویژگی شخصیتی دیگر همراه شود، می‌تواند نشان دهندهٔ شخصیت جامعه‌ستیز فرد باشد.
دروغ گفتن برای افرادجامعه‌ستیز، مثل نفس کشیدن برای افرادی که از لحاظ روانی در سلامت کاملند، عادی جلوه می کند. از آنجایی که جامعه‌ستیزان فاقد دلبستگی‌های عاطفی و یا هرگونه احساس گناه مرتبط با اعمالشان هستند، هیچ نشان خارجی از دروغگو گفتن‌هایشان بروز نمی‌دهند. برای این افراد، دروغ فقط چیزی است که در زمان مناسب و مورد نیاز، باید از آن استفاده شود.
یکی دیگر از خصوصیاتی که افرادجامعه‌ستیز را از افراد عادی متمایز می کند، عدم وجود احساس ندامت و پشیمانی در این افراد است. بسیاری از افرادی که مرتکب جنایات ظالمانه‌ای همچون قتل شده‌اند، به واسطهٔ داشتن این احساسات انسانی، به شدت دچار احساس شرم و گناه شده و گاه به واسطهٔ شدت این احساسات، جان خود را گرفته‌اند. این مسئله در افرادجامعه‌ستیز به این صورت نیست

که به طور ارادی تصمیم بگیرند که دچار پشیمانی و ندامت نشوند، بلکه در حقیقت از لحاظ فیزیکی و جسمانی فاقد درک این احساسات هستند، درست مثل افرادی که فاقد قدرت بینایی‌اند!

اقدامات افراد خودشیفته

یکی از اولین نشانه‌های خودشیفتگی، توهم و تصور داشتن جایگاهی والا و قدرتی فراوان است. طبق گزارشات، بسیاری از افراد خودشیفته، توهمات ابتدایی و بچه گانه‌ای از مورد توجه و ستایش دیگران واقع شدن دارند. درحالی که ممکن است افراد غیرخودشیفته نیز گهگاهی تصور داشتن جایگاه بالا و قدرت زیاد را داشته باشند، افراد خودشیفته احساس می کنند که حقیقتاً شایستهٔ این ستایش و جایگاه‌های برجسته‌اند و آن را حق مسلم خود می‌دانند. از منظر روانشناختی، افراد خودشیفته این که دائماً مورد ستایش و تکریم واقع نمی‌شوند را توهین به خود تلقی می کنند. این عقیده که «من از اکثر افراد بهترم و آنها برای من ارزشی ندارند» یکی از تلقیات ذهنی جدی افراد خودشیفته است.

اکثر افراد، خود را به واسطهٔ رفتارها و دستاوردهای

خود در زندگی، تصویری از خود در ذهنشان مجسم می کنند، اما در مورد افراد خودشیفته ابداً چنین نیست. دیدگاه افراد خودشیفته چنین است که آنان انتظار دارند تملق و چاپلوسی و ستایش شدن به واسطهٔ دیگران به طور خودکار و دائم و بدون توجه به تغییرات زندگی‌شان، به سمتشان روانه شود.
خود بزرگ بینی و خود ارزشمند پنداری درونی افراد خودشیفته، عواقبی مشخص بر حقیقت بیرونی آنان دارد. به طور معمول، این امر از دو طریق نشان داده می‌شود - نیاز به پذیرفته شدن و ستایش توسط دیگران و نفرت از انتقاد و یا مخالفت دیگران.
وفاداری و موافقت مدام دیگران برای افراد خودشیفته، مثل اکسیژن و انتقاد و مخالفت برای آنان مثل زهر است.
همینطور که درحال نتیجه گیری منطقی ازین مباحث هستید، می‌توانید برای کمک، یک دیکتاتور را در وضیعتی مسلح تصور کنید تا درک بهتری از افراد خودشیفته به دست آورید. این افراد درست مانند آن فرد دیکتاتور، خواهان ستایش و پرستیده شدن هستند و انتظار دارند که شرایط همیشه بر وفق خواستهٔ آنان باشد. می خواهند که همه بی

چون و چرا از آنان اطاعت کنند و از همه چیز افرادی که بر آنها حکومت می کنند آگاه بوده و اجازهٔ دخالت در امور این افراد را داشته باشند. از نظر این افراد، هرگونه اختلاف یا عدم توافق به منظرهٔ جرم تلقی شده و باید سریعاً و با خشونت پاسخ داده شود.

سادیسم[۹]

مفهوم سادیسم، که از نام فردی به نام مارکوس دو ساد گرفته شده است، عموماً با گرایشات جنسی خشونت آمیز همراه بوده، اما این تعریف از سادیسم، هم گمراه کننده و هم وحشتناک است. کسی که خواستار خشونت است و به آن علاقه دارد، از نظر ما یک شخصیت سادیستی واقعی است. افراد سادیست، به آسیب رساندن به افراد بی گناه و حتی کشتن این افراد علاقه دارند و علاوه بر این‌ها، خواستار اِعمال خشونت در تمامی مراحل برآورده کردن خواسته‌هایشان هستند.

فصل چهارم: انواع مختلف روانشناسی تاریک و روش‌های دستکاری ذهنی

طغیان عاطفی[10]

طغیان عاطفی یک استراتژی ساده است که شامل بروز درخشان، ناگهانی و شدید احساسات خوب و مطلوب به قربانی است. یادآوری این نکته ضروری است که کنترلگرها معمولاً در آغاز و ابتدای ارتباط خود از این استراتژی استفاده می کنند. این استراتژی در نگاه اول ممکن است عجیب به نظر بیابد. دلیل این امر آن است که پیش بینی نمی‌شود که فردی که قصد آسیب رساندن به دشمن خود را دارد، در ابتدا رفتاری به شدت مطلوب و پسندیده با فرد قربانی خود داشته باشد، اما وقتی که فرد می‌تواند با بروز چنین رفتاری از خود، به منفعت شخصی خود دست یابد، چرا از این روش استفاده نکند؟ مفهوم پشت این امر کاملاً مشخص است زیرا هدف اصلی آن ایجاد حس عشق، اطمینان و پایبندی به شخص کنترلگر در فرد قربانی است. میزان طغیان عاطفی و فردی که این عمل مکرراً روی او انجام می‌شود، به ارزیابی انجام شده توسط فرد کنترلگر بستگی دارد. متوجه مفهوم این جمله

هستید؟ برای درک بهتر، فردی افسرده، نا امید و تنها را در نظر بگیرید. فرد کنترلگر به احتمال زیاد چنین فردی را به عنوان قربانی خود انتخاب می کند، چرا که می‌داند بر خلاف دوستان خودش که حس رضایتمندی زیادی نسبت به زندگی دارند، چنین فردی بیشتر پذیرای احساسات طغیانی اوست. از این مثال دو مسئلهٔ بسیار مهم را می‌توان آموخت. به زودی متوجه خواهید شد که ما در معرض برخورد با دو دستهٔ بسیار مؤثر مربوط به دستکاری عاطفی مداوم هستیم.

انکار عشق

امکان ندارد که یک فرد کنترلگر به اشتباه خود اعتراف کند. از نظر این افراد مسئولیت هرچه که رخ دهد، همیشه بر دوش افراد دیگر است. آنها سرزنش‌گران بسیار خوبی هستند. این انکار واقعیت نیز اصولاً با دوز و کلک و دروغ همراه است. این افراد لازم می‌دانند که انکار خود را با گفتن دروغ دربارهٔ افراد دیگر موجه‌تر جلوه دهند. با این حال کنترلگر می‌خواهد که قربانی‌اش به او اعتماد داشته باشد. او نمی‌خواهد که در انگیزه‌ها و رفتار فرد قربانی تفاوتی ایجاد شود. اگر یک فرد قربانی بتواند از این دام

بگریزد، به مراتب، نواقص و دروغ‌های دیگر فرد را نیز درمی‌یابد و این چیزی نیست که کنترلگرها خواهانش باشند.

تقویت اجباری[11]

تقویت مثبت متناوب، فرایندی است که معمولاً از لحاظ زمانی با بمباران عاطفی در تداخل است و روشی برای کنترل افراد، بدون اطلاع از نتیجهٔ این کنترل بر روی آنها است.

روند روش‌های کنترل رفتاری بر روی فرد مقابل در کتاب‌های آموزشی مربوط به این حوزه عموماً به این ترتیب است: بمباران عاطفی، تقویت سازنده و تقویت منفی مداوم. حال به علت چینش این موارد پی خواهید برد.

بمباران عاطفی، ابراز بی قید و شرط احساسات مثبت از طرف فرد کنترلگر در ارتباط و دیدار اول است. هدف او پایین کشیدن دیوار دفاعی قربانی و افزایش نیاز و اعتماد آنها به فرد کنترلگر و ایجاد چارچوبی برای ایجاد یک رابطه، دوستی یا هر شکل دیگری از تعامل مثبت و سازنده است.

اغلب اوقات، مرحلهٔ بعدی از بمباران عاطفی، تقویت مثبت است. پس از تغییر روش رفتاری از

بمباران عاطفی، فرد کنترلگر دیگر آن مرحله مثبت بی قید و شرط را به نسبت به فرد قربانی بروز نمی‌دهد. در عوض تا وقتی که فرد قربانی رفتاری که فرد کنترلگر خواهان آن بوده را از خود نشان ندهد، کنترلگر رفتار مثبتی نسبت به او از خود بروز نمی‌دهد. فرد قربانی از این بازخوردهای مطلوب خود که به روش های بهره بردارانهٔ استراتژیک فرد کنترلگر آگاه نیست، اما به صورت ناخودآگاه برای دریافت رفتار مثبتی که حس خوبی به آنان می‌دهد، خواسته‌های فرد کنترلگر نشان می‌دهد را اجابت می کنند.

القای خستگی

تأثیر خستگی روانی بر عوامل ادراکی، عاطفی و انگیزشی پیچیده است. به هنگام صحبت دربارهٔ خستگی، ماهیت اعمالی که موجب خستگی می‌شوند را می‌توان متأثر از یک سری عوامل ویژه دانست. این بخش به بررسی تأثیر خستگی ناشی از فعالیت‌های مختلف بر اساس نیازهای حافظهٔ فعال و تأثیر آن بر عملکرد و کارایی مغز پرداخته است. نتایج بررسی نشان می‌دهد که کیفیت محرک به واسطهٔ خستگی، مختل نمی‌شود. تأثیر خستگی بر

روان درمانی نوین به نیازهای ذهنی برای انجام دادن عملی که موجب خستگی شده است، بستگی دارد.

تأثیر زیرآستانه‌ای[۱۲]

پیام زیرآستانه‌ای در هیپنوتیزم، اصولاً به واسطهٔ گوش دادن به یک سری اصوات به فرد منتقل می‌شوند. این اصوات از دو بخش تشکیل شده‌اند و هر بخش روی یک نیمکرهٔ مغز تأثیر می‌گذارند. بخش اول اصوات پوشاننده هستند که در سطح خودآگاه ذهن دریافت می‌شوند و اصولا ذهن را تحریک به پاسخ دادن به مسائلی همچون طبیعت و هنر می‌نماید. بخش دوم اصواتی شامل ساختارهای پنهان هستند و سوژه آن‌ها را در سطح ناخودآگاه ذهن دریافت می‌کند. در تمام طول جلسه، توصیه‌های مشابهی به طور مداوم و به صورت پنهان در بخش دوم صوتی که به گوش می‌رسد تکرار می‌شوند.

محدودیت انتخابی

کاهش گزینه، یکی از روش‌های شفاهی مخفیانه برای کنترل ذهن است. این روش، یکی از انواع بسیار ظریف دستکاری‌های تاریک است، زیرا

کنترلگر باید مجموعه‌ای از «مقررات ساخت یافته» را به منظور مظنون نشدن فرد سوژه به نیت اصلی او به کار ببرد. راز این شیوهٔ خاص دستکاری ذهن در حذف تمام گزینه‌های حقیقی سوژه در یک موضوع مشخص و پنهان کردن مسئلهٔ دست داشتن فرد سوء استفاده گر در این موضوع است.
محدود کردن گزینه، شبیه به یک تکنیک فروش محبوب و قدرتمند به نام انتخاب نزدیک است. برای توضیح واضح این روش از مثالی برای مشخص کردن تمایز یک فرد با ذهن عادی و یک فرد با ذهن کنترلگر تاریک که تنها در پی دستیابی به خواسته‌های خود حتی به قیمت ضرر رساندن به افراد دیگر است بهره خواهیم برد.
خانمی را تصور کنید که جایی نشسته است و شرایط برای درخواست دوستی کردن از او مهیاست.
ممکن است بالاخره یک نفر جرأتش را پیدا کند که از او درخواست دوستی کند، اما به مرور، اعتماد به نفس و اطمینانش را از دست داده و در نهایت تنها به گفتن جملهٔ «دوست داری با من بیای بیرون؟» بسنده می کند و جواب این نوع سؤال‌ها نیز همیشه یک پاسخ ساده و کوتاه است: «نه». اصولاً برای

افرادی که درکی از مفاهیم شناختی و ضمنی ندارند، همه چیز به این ترتیب پیش می‌رود.

روانشناسی معکوس

روانشناسی معکوس تکنیکی است که می‌توانید به واسطهٔ آن با گفتن چیزی به صورت برعکس، توجه طرف مقابل را به اصل موضوع جلب کنید و موافقتش را به دست آورید. این مسئله در مورد افراد تحصیل کرده بهتر جواب می‌دهد، چراکه آنها به جای فکر کردن به هر چیز به صورت جداگانه به طور غریزی عمل می کنند. موضوع از این قرار است که این افراد درحالی که به شما پیشنهاد می کنند که یک کار مشخص مثلاً X را انجام ندهید، درواقع درحال ترغیب شما به انجام آن کار X هستند. حتی وقتی شما ادعا می کنید که می خواهید آن کار را انجام دهید هم ممکن است هنوز از انجام آن مطمئن نباشید. اگر درحال استفاده از این تکنیک باشید و برحسب احتمال طرف مقابل فکر کند که شما درحال استفاده از روانشناسی معکوس هستید می‌توانید با پیشنهاد کارهایی که باید انجام شود به روشی ضمنی و غیر مستقیم تأثیرمعکوسی بر فرد گذاشته و درواقع برای بار دوم او را وارد بازی

روانشناسی معکوس کنید. کافی است نشان دهید که درحال تلاش برای انجام آن کار هستید (و سپس واقعاً انجامش دهید).

بازی‌های ذهنی

بازی‌های ذهنی مهم‌ترین و تأثیرگذارترین موارد در ترغیب تاریک هستند. افراد زیادی وجود دارند که ادعا می کنند که این بازی‌های روانی را هر روز انجام می‌دهند، اما درواقع چنین بازی‌هایی به ندرت انجام می‌شوند. سرنوشت بازی‌های ذهنی نیز درست مثل افراد بسیاری است که علاوه بر ادعا به شناخت و درک افسردگی، همچنان ناراحت و غمگینند. این طور نیست که تمام فعالیت‌های روانشناختی برای هدفی شیطانی برنامه‌ریزی شده باشند.

مثالی مبتدی از این دسته، آماده کردن یک تولد سورپرایزی است که در آن تمام دوستان فرد که درواقع هیجان زیادی دارند و خوشحالند باید دست به بازی ذهنی زده و جوری با او رفتار کنند که مطمئن شوند فردی که روز تولدش است از ماجرا بویی نبرد. این یک انتخاب سودمند است، زیرا این امر بر هیچ یک از طرفین تأثیر منفی نمی گذارد.

وقتی به این بازی‌های ذهنی از منظر دستکاری‌های

شرورانه و فاسد می‌نگرید، افکارتان به سمت بخش‌های تاریک‌تر خواسته‌های درونی فرد کشیده می‌شود. متخصصانی در سراسر جهان با ارائهٔ روش‌های روان درمانی که عموماً بر سلامت افراد و قدرت‌های درونی‌شان تمرکز دارد، گامی در جهت آگاهی بخشی به دیگران درمورد این روند برداشته‌اند.

می‌توان ادعا کرد که از میان تمام روش‌های روانشناسی تاریک، بازی‌های ذهنی از همه خطرناک‌تر و مضرتر هستند. افراد، تنها به خاطر افزایش آدرنالین و سرگرم شدن به چنین بازی‌هایی دست می‌زنند درحالی که هیچ امیدی به دریافت نتیجه‌ای خاص بر اثر عملی که انجام داده‌اند نیز ندارند. افراد کنترلگر پس از مدتی دیگر نمی‌توانند خواسته‌های فرد قربانی خود را تشخیص دهند. فرد کنترلگر ممکن است به انجام بازی‌های حیله گرانه با ذهن قربانی خود ادامه دهد و همین کار نیز او را به پنهان کردن هویت واقعی و هدف اصلی‌اش به واسطهٔ رویکرد بدبینانه‌ای که به سوژه خود دارد تشویق می کند و نتیجهٔ این مسائل عموماً تلفات است، چرا که تشخیص آن بسیار دشوار و اجرای آن

نیز شدیداً خسارت‌آور و زیان‌بار است.

انکار واقعیت

این تکنیک در مرحلهٔ اول بر روی ذهن قربانی اثر می گذارد نه احساسات او. با این حال احساسات قربانی نیز به نحوی متأثر خواهد شد. یکی از نگرانی هایی که هر انسانی به طور طبیعی در طول زند گی با آن دست و پنجه نرم می کند نگرانیِ از دست دادن سلامتی است. اما اگر این نگرانی از حد طبیعی فراتر رود، خود به مسئله‌ای برای از بین بردن سلامتی شما بدل خواهد شد. حال فکرش را بکنید که اگر این نگرانی جنون‌آمیز، به صورت موقت یا دائمی، دست‌مایهٔ فردی که هدفش دستکاری ذهنی است شود، می‌توان چه تأثیرات مخربی برجای بگذارد.

می توان گفت که تدریجی بودن برخی مسائل، یکی از اصول اساسی است که رد حقیقت را توجیه می کند. اگر یک کنترلگر از ابتدا بر روی سلامت فرد تمرکز کرده و تلاش به ضربه زدن آن کند، به احتمال زیاد فرد متوجه این مسئله خواهد شد، اما کنترلگرهای متخصص‌تر، از این مسئله آگاهی دارند و ترجیح می‌دهند با دقت بیشتری به این مسئله

حساس بپردازند. این امر اغلب اوقات مؤثر واقع می‌شود چراکه کنترلگرها مایلند که سلامتی قربانی خود را ذره ذره و به تدریج و تا حدی تقلیل ببرند که فرد سوژه دیگر توان تصمیم گیری صحیح و مراقبت از سلامتی خویش را نداشته باشد.

تقلیلِ سلامتِ فردِ قربانی به واسطهٔ روشی مطمئن پیش می‌رود که مسلماً به موفقیت ختم شود. در ابتدا قربانی به تدریج اعتماد به نفس خود وسلامت کارکرد ذهنی‌اش را به مقداری بسیار کم مورد سؤال قرار می‌دهد. کنترلگرها این کار را به واسطهٔ ایجاد سناریویی در ذهن فرد سوژه انجام می‌دهند که به واسطهٔ آن باعث می‌شوند که قربانی به صحت اعمال و رفتار خود شک کرده و حتی نسبت به تصمیمات عادی خود دچار شک و تردید می‌شود. اگر این نقشهٔ فرد کنترلگر باشد، بعد از این مرحله، آنها دیدگاه و نگرش شخصی خود را به فرد قربانی پیشنهاد می‌دهند که مشخصاً در آن حالت از نظر سوژه، بهترین و قابل اعتمادترین دیدگاه ممکن خواهد بود. این کاهش کوچک اعتماد شخص به تصمیمات خود در بلندمدت، اهداف مشخص فرد کنترلگر را دنبال می کند.

این اعمال عموماً برای کاهش اعتماد به نفس فرد سوژه به توانایی‌اش در تشخیص و داشتن عملکرد و بازخورد صحیح در موقعیت‌های ساده است. از طرف دیگر، با کاهش اعتماد به نفس و کنترل فرد سوژه، این اعتماد به نفس به فرد کنترلگر انتقال داده می‌شود. مهمترین نکته‌ای که در اینجا باید به خاطر بسپاریم این است که اراده‌ٔ قربانی معمولاً هرگز هدف اصلی فرد کنترلگر نیست، زیرا او همیشه خود را کمی قدرتمندتر از بقیه برای کنترل اراده‌ٔ آنها در هر زمانی که اراده کند به شمار می‌آورد. حال با همین دیدگاه، کنترلگر، استعداد و وابستگی روانی کامل یک فرد (سوژه) به فرد دیگر (کنترلگر) را پایه گذاری می‌کند.

فصل پنجم: ۵ روش پیشرفتهٔ ترغیب در روانشناسی تاریک

فریب بلند مدت[۱۳]

فریب بلندمدت، یک روش آهسته برای ترغیب افراد است. فریب بلندمدت بسیار مؤثر است، زیرا بعضی اوقات، مردم در مقابل ترغیب مقاومت می کنند، چراکه متوجه فشار ترغیبگر شده و یا هیچ حس اعتمادی بین قربانی و فرد ترغیبگر شکل نگرفته است. بنابراین، پروژهٔ فریب طولانی‌مدت این مشکلات را حل خواهد کرد. ترغیبگران تاریک وقت خود را صرف شناخت و درک قربانیان خود، دوستی با آنها و اطمینان از ایجاد احساس اعتماد و علاقه در این افراد می کنند. به همین منظور فرد ترغیبگر، رابطهٔ دوستانه‌ای مصنوعی با قربانی خود ایجاد می کند تا او در این رابطه احساس آرامش و راحتی کند. وقتی که قربانی از لحاظ روانی آماده شد، ترغیبگر تلاش‌های خود را آغاز می کند.

آنها ممکن است با تلاش در راستای هدایت قربانی به سمت انتخاب‌هایی که به نفع خود قربانی باشد، کارشان را آغاز کنند. هدف اول از این نحوهٔ شروع، عادت دادن فرد قربانی به ترغیب و هدف دوم،

ایجاد این ذهنیت در فرد قربانی است که ارتباط بین او و ترغیبگر تاریک، ارتباطی مثبت است و به او منفعت می‌رساند. به محض اینکه سوژه به ترغیبگر اعتماد کند، در برابر اعمال او آسیب پذیر شده و راه برگشتی ندارد.
مثالی از نحوهٔ عملکرد فریب بلندمدت را با داستانی از یک خانم مسن که به تازگی پس از ۴۰ سال زندگی مشترک، همسرش را از دست داده به شما نشان می‌دهم. تصور کنید که یک دوست پس از این ماجرا، که ممکن است یک همکار یا یک عضو کلیسا باشد، شروع به دوستانه رفتار کردن با این خانم مسن کرده است. این فرد با آن خانم همدلی کرده و سنگ صبور او می‌شود. به این ترتیب وقتی این خانم در اطراف آن فرد است، گاردش را پایین می‌آورد. در اینجا فرد شروع به ترغیبات تاریک کوچک می کند. خانم مسن از تلاش‌های این فرد متشکر است و به نصایح او گوش داده و عمل می کند، چرا که حال دیگر به او اعتماد دارد. فرد مورد نظر که یک ترغیبگر تاریک است نیز در این مرحله می‌تواند آن خانم را به قرض دادن پول و یا ثروتش به او ترغیب کند و مسلماً این تنها چیزی نخواهد بود که از او طلب

خواهد کرد. اگر آن خانم پیر احساس کند که از دست دادن همسرش تنها یک بدشانسی بوده است و حال دوستی با این فرد، نمود خوش شانسی اوست و بخواهد که به او کمک کند، ترغیبگر در پروژه فریب بلندمدت خود پیروز شده است.

عملکرد تدریجی

آیا تا به حال داستانی شنیده اید که در آن فردی را ترغیب به خود کشی کنند؟ آیا اصلاً چنین چیزی امکان‌پذیر است؟ باور چنین چیزی دشوار است، نه؟ اما وقوع چنین مسئله‌ای کاملاً ممکن است، چرا که ترغیب تاریک به صورت یک امر ناگهانی یا یک درخواست غیرعقلانی صورت نمی گیرد. ترغیبگر، قربانی خود را قدم به قدم پیش می‌برد، درست مثل بالا رفتن تدریجی از یک پلکان. در ابتدا مسئلهٔ مهمی به نظر نمی‌آید، اما تا قربانی بخواهد متوجه حقیقت امر شود، دیگر دیر شده و به آخر پلکان رسیده است.

می خواهید بدانید عملکرد تدریجی چگونه است؟ برای مثال افرادی که برای دیگران کارهای خلاف انجام می‌دهند را مدنظر داشته باشید. همراه با آنها، تصویر رؤسای باند و یا رهبران فرقه‌ای که برای آن‌ها

کار می کنند را نیز در نظر داشته باشید. این رؤسا در ابتدا کارهای بزرگ و سختی از زیردستان خود نمی‌خواهند و معمولاً با درخواست کارهای جزئی همچون تخریب اموال دیگران و یا مخفی کردن برخی مواد یا وسائل شروع می کنند. اما رؤسای ترغیبگر به مرور خواستار برخوردهای شدیدتر و جدی‌تر شده و خواهان اِعمال خشونت و تهدید علیه فرد قربانی خواهند شد. پس از مدتی این افراد متوجه می‌شوند که تا چه حد در این کار غرق شده، اما پس از آن هم به سادگی به ارتکاب جرائم مخوف ترغیب می‌شوند، چرا که احساس می کنند چاره‌ای جز ادامه دادن به حرکت در این مسیر ندارند. ترغیبگران تاریک، در افزایش تدریجی شدت ترغیبشان استادند.

پنهان کردن هدف حقیقی

یکی دیگر از روش‌های ترغیبگر تاریک برای رسیدن به خواسته‌هایش پنهان کردن اهداف حقیقی‌شان است. ترغیبگر تاریک، هدف اصلی خود را از قربانیانش پنهان کرده و بسته به شرایط و فرد سوژه ممکن است از شیوه‌های مختلفی برای انجام این عمل بهره ببرند. یکی از این شیوه‌ها بیان دو

درخواست به صورت متوالی و پشت سر هم از فرد سوژه است، چرا که از لحاظ روانشناسی رد دو درخواست پشت سر هم برای افراد دشوار است. این مثال را مدنظر بگیرید، ترغیبگر می خواهد ۵۰۰ دلار از سوژه‌اش بگیرد. ترغیبگر تاریک با این مبحث شروع می کند که به شدت و به این علل به ۱۰۰۰ دلار پول نیاز دارد و اگر نتواند این میزان پول را جور کند چه اتفاقاتی ممکن است برایش پیش بیاید. سوژه ممکن است در این حالت احساس گناه یا دلسوزی کنند، اما به هر حال با مهربانی به ترغیبگر توضیح دهد که حقیقتاً قرض دادن این میزان پول بیش از حد توانش است. در این مرحله ترغیبگر مبلغ را پایین‌تر آورده و به همان ۵۰۰ دلار که مقداری بود که از ابتدا می‌خواست کاهش می‌دهد. آنها این بار درخواست خود را با فشار احساسی بیشتری بیان می کنند تا سوژه دیگر قادر به رد درخواست برای بار دوم نباشد. در این حالت ترغیبگر با مبلغ اصلی مورد نظر خود آنجا را ترک می کند، درحالی که سوژه هنوز به خاطر پیشامد ناگهانی و سریع این مسائل سردرگم است.

روش دیگری که ترغیبگر تاریک می‌تواند از آن

استفاده کند، روانشناسی معکوس است. برخی افراد را می‌شناسیم که همچون بومرنگ عمل می کنند، چرا که از رفتن به مسیری که به آنها گفته می‌شود سر باز زده و درست در مسیر برعکس آن شروع به حرکت می کنند.
این نوع رفتارها می‌تواند توسط ترغیبگران تاریک مورد سوء استفاده قرار گیرد، چرا که ضعفِ رفتاریِ فردِ قربانی به حساب می‌آید. برای مثال یکی از دوستانتان را درنظر بگیرید که علاقه دارد مدام فست فود بخورد. ترغیبگر تاریک با دانستن این موضوع به او پیشنهاد می‌دهد که برای حفظ سلامتی‌اش بهتر است که غذاهای سالم مصرف کند، درحالی که می‌داند انتخاب آن فرد به هر حال همان فست فود است.

سؤالات القایی[۱۴]

این نوع سؤالات را ترغیبگران تاریک برای برانگیختن واکنشی خاص در فرد سوژه مطرح می کنند. ترغیبگر ممکن است چنین سؤالی مطرح کند: «اون فرد خیلی بدجنسه، مگه نه؟». این سؤال به خودی خود پیش زمینه‌ای احساسی به سوژه القا می کند که به فردی که در موردش سؤال مطرح

شده حس بدی پیدا کند. حالت غیرالقایی همین سؤال می‌تواند به این صورت مطرح شود: «نظرت درمورد اون فرد چیه؟». ترغیبگران تاریک با احتیاط زیادی از سؤالات القایی استفاده می کنند، چرا که می‌دانند اگر فرد سوژه احساس کند که دارد به سمت نشان دادن واکنشی از پیش تعیین شده هدایت می‌شود، بیش از پیش در برابر ترغیب شدن از خود مقاومت نشان می‌دهد.
ترغیبگر بلافاصله پس از این که احساس کند سوژه نسبت به موضوع حساس شده شیوه‌اش را تغییر می‌دهد و تا وقتی که حالت تدافعی سوژه به طور کامل از بین نرفته دیگر از سؤال‌های القایی استفاده نمی کند.

قانون انتقال حالت[۱۵]

«حالت» عبارتی است که نشانگر وضعیت روانی کلی انسان است. نمونه‌ای از یک حالتِ همخوانِ نیرومند، وقتی است که افکار، گفتار و اعمال فرد با یکدیگر هم‌تراز می‌شوند. قانون انتقال حالت بدین معناست که یک فرد با داشتن تعادل میان قدرت‌هایش، در هر موقعیت خاصی می‌تواند وضعیت عاطفی خود را به افرادی که با آنها در ارتباط

است منتقل کند. اگر این قانون توسط یک ترغیبگر تاریک استفاده شود، بسیار قدرتمند و مخرب خواهد بود.
اگر شخصی سعی در ترغیب مردم داشته باشد و از قوانین تغییر حالت نیز مطلع باشد، ممکن است از یک استراتژی خاص برای دستکاری سطح کنترل سوژه‌هایش استفاده کند. مراحل این استراتژی بدین صورت است که در ابتدا شخصی که سعی در نفوذ دارد، حالت خود را با حالت طبیعی فرد سوژه اش یکسان می کند. سپس وقتی که فرد سوژه احساس ناراحتی یا غم می کند و به حالت قبل، اما با تنُ آرام‌تر و سرعت کمتری صحبت می کند، فرد نفوذگر حالت خود را به او غالب خواهد کرد. این افراد به این صورت، با سوژه‌هایشان در سطح ناخودآگاه و به شیوه‌ای عمیق، ارتباط برقرار می کنند.
پس از همسان شدن حالت‌ها، فرد نفوذگر به طرز ماهرانه‌ای حالت خود را تغییر داده و شروع به ارزیابی دقیق فرد قربانی خواهد کرد. برای مثال نفوذگر، لحن صدای خود را تغییر می‌دهد تا ببیند که آیا سوژه اش نیز به دنبال او لحن صدایش را تغییر

می‌دهد یا نه. اگر فرد سوژه علائم انطباق یافتن حالت را نشان دهد، مشخص خواهد شد که نفوذگر، سوژه اش را با موفقیت به دام انداخته است. وقتی که سوژه به دام بیفتد، نفوذگر حالت سوژه را به هر سبکی که بخواهد تغییر داده و در جهت خواسته‌های خود از آن بهره می‌برد. بسته به شرایط و خواستهٔ فرد نفوذگر، این مسئله می‌تواند مثبت و خوب و یا منفی و آزار دهنده باشد. این رویکرد، تأثیر رهنمودهای ناخودآگاه بر موفقیت یا عدمِ موفقیتِ روندِ ترغیب را نمایان خواهد کرد.

فصل ششم: راز برنامه نویسی عصبی زبانی

برنامه نویسی عصبی زبانی[۱۶] (NLP) چیست؟

NLP روشی است که دربردارندهٔ تکنیک‌های روانشناسی در سطح ارتباطی با ضمیر نیمه آگاه و ناخودآگاه قربانی است. اگر این واژه را بخش‌بندی کنیم، Neuro به معنی عصب، Linguistic به معنی زبان و در آخر Programming که در اینجا به معنای نحوهٔ عملکرد یک چیز است دست خواهیم یافت.

کاربرد NLP چیست؟

یک شخص می‌تواند از NLP برای ارتقاءِ سطح هوش، نحوهٔ برقراری ارتباط با دیگران، طرز فکر و حتی ظاهر خود استفاده کند. NLP این قدرت را دارد که هر بخش از هر فرد را اصلاح کرده و یا تغییر دهد و اگر در جای مناسب خود از آن استفاده شود، بسیار اثرگذار و سودمند خواهد بود.

مدلسازی NLP

مدلسازی NLP روشی برای بازسازی و تکثیر کمال است و از آن می‌توان در ارتباط با افراد، گروه‌ها و سازمان‌ها بهره برد. با درک اصول، روانشناسی و ساز و کارهای اساسی استدلال، که پایه و اساس توانایی و

رفتارهای انسان است، می‌توان تمام رفتارهای انسانی را برنامه‌ریزی کرد. موفقیت مدلسازی به نحوهٔ آموزش آن بستگی دارد.

تاریخچه مختصر NLP

گفته می‌شود که بررسی‌های مربوط به NLP از دهه ۱۹۷۰ و توسط ریچارد بندلر، دانشجوی ریاضیات و علوم رایانه‌ای، آغاز شده است. او بعدها موفق به تحصیل در علوم رفتاری شد و بدین ترتیب، NLP را به وجود آورد. ریچارد باندلر همچنین با دکتر جان گریندر، استاد زبانشناسی، همکاری داشت و این همکاری منجر به ایجاد NLP از طریق
برنامه‌ریزی‌های کامپیوتری و زبانشناسی شد.

سه اصل اساسی NLP

«معنای کلی هر ارتباط در نحوهٔ پاسخ‌های دریافتی حاصله از آن یافت می‌شود، نه در هدف اصلی برقراری آن ارتباط».

این جمله به این معناست که آنچه حائز اهمیت است، درک قربانی NLP از هدف برقراری یک ارتباط و در نتیجه بازخورد فرد به قربانی این رابطه است. برای هر آن کس که از NLP استفاده می کند لازم است که بداند، راه ایجاد رابطه و علت ایجاد آن

اهمیتی ندارد و نکته و موضوع اصلی، نحوه پاسخ دهی و واکنش فرد سوژه به NLP است.
«نقشهٔ پیش روی شما، هنوز جزئی از قلمرو شما محسوب نمی‌شود».
این اصل، بیانگر رابطهٔ موجود میان یک چیز و شیوهٔ ارائه دادن اطلاعات دربارهٔ آن چیز است. این بدان معناست که حقیقت موجود با تئوری توضیح داده شده متفاوت است. این مثال را در نظر بگیرید که فردی تشنه است و نام انواع نوشیدنی‌ها را می‌شنود. این فرد پس از شنیدن توضیحات مربوط به نوشیدنی‌ها، همچنان تشنه است، چرا که هیچ نوشیدنی حقیقی‌ای هنوز به دست او نرسیده است. در حیطهٔ NLP می‌توان این اصل را در جلسات روان درمانی مشاهده کرد، چرا که وقتی از یک فرد می‌خواهیم که زندگی‌اش را توصیف کند، آنچه از او می‌شنویم تنها نقشه‌ای از زندگی اوست و نه تمام حقیقتی که ما به دنبال آن هستیم.
«رفتار و طرز برخورد به طور ذاتی، به سمت انطباق و سازگار شدن تمایل دارد»
این اصل بیان می کند که افراد تغییرپذیر هستند و تمایل به انطباق دارند و این روند بسیار سریع‌تر و

آسان‌تر از آن چه مردم فکرش را می کنند رخ می‌دهد. این اصل غالباً در بسیاری از تغییرات رفتاری در مدل‌های NLP مشاهده می‌شود، درست مثل وقتی که رفتارهای مضر مانند مصرف اعتیاد آور و پی در پی الکل با رفتارهای پذیرفته شده مانند نوشیدن آب به طور پی در پی جایگزین می‌شود.

ارتباط کلامی

پیشنهادات کلامی نسبت به پیشنهادات غیرکلامی پیچیده‌تر هستند، چرا که کلماتی که برای هیپنوتیزم و تأثیرگذاری مضر بر یک فرد استفاده می شوند، ممکن است در وهلهٔ اول بسیار زیبا و ظریف به نظر بیایند. مثال این موضوع وقتی است که یک هیپونیزم کننده برای القای حس خود کشی به فرد از کلماتی فریبنده با ظاهری زیبا استفاده می کند و به بیان ادبی مفاهیم شرورانهٔ مدنظر خود می‌پردازد. ذهن قربانی نیز آن افکار را بدون زیر سؤال بردنشان و به خاطر ظاهر کلامی زیبایشان می‌پذیرد. الگوی پنهانی استفاده شده از طریق این کلمات تأثیری مشابه این دارد که فردی را متقاعد به نوشیدن آب کنید و لیوانی زهر به دست او دهید. قربانی در این حالت باور دارد که آب برای سلامتی و شادابی‌اش

مفید است و به همین خاطر بی شک لیوان زهر را سر می کشد.
مشکل بزرگی که دربارهٔ به کارگیری این چنینی واژگان وجود دارد آن است که قربانیان عموماً به سرعت به دستور پنهانی زیرین کلمات عمل می کنند، چرا که هیچگاه متوجه زهرآگین بودن پیام دریافتی از کلمات فرد هیپنوتیزم کننده نیستند.
تکنیک کلامی دیگری از این دست نیز وجود دارد که در آن فرد هیپنوتیزم کننده با کنترل و تغییر تن صدا و نحوهٔ ادای کلمات بر ذهن قربانی خود اثر می گذارد.

ارتباط فراکلامی

تعامل فراکلامی به این معناست که آنچه اهمیت دارد تن صدا و نحوهٔ بیان شماست، نه آنچه می گویید. آنچه در این مبحث بیان می شود آن است که شما ممکن است یک پیام یکسان را بسته به نحوهٔ بیان آن، خسته کننده و یا مهیج بیابید. در وضعیت‌های مختلف، استفاده از ارتباط فراکلامی، یک بخش جدا نشدنی و لازم برای برقراری ارتباطات مناسب است.

ارتباط غیرکلامی

این امر از طریق زبان بدن حاصل می‌شود که شامل وضعیت بدن، حالت صورت، حرکات بدن و همچنین نشانه‌هایی است که هیپنوتیزم کنندگان در محیط اطراف خود قرار می‌دهند. این امر ممکن است در ابتدا عجیب و حتی مسخره به نظر بیاید، اما جالب است بدانید که حتی سیاستمداران برای القای نظرات مختلف خود در شرایط متفاوت و مشخص کردن هدف و خط مشی‌شان طی سخنرانی‌هایشان، خصایص و جوانبی از خود همچون حالت موهایشان را تغییر می‌دهند.
یک هیپنوتیزم کنندهٔ حرفه‌ای قادر است که مفهوم احساسی حالات مختلف بدن را درک کند. مثالی از این دست فردی است که دچار کولروفیا (ترس از دلقک) است. فرد هیپنوتیزم کننده‌ای که قصد دستکاری عاطفی در افراد را داشته باشد می‌تواند با دانش خود از زبان بدن، حرکاتی مشابه دلقک‌ها در اعضای بدن و تحرکات خود ایجاد کرده و به راحتی موجب ترس و وحشت فرد سوژه شود.

آلبرت محرابیان[۱۷]

آلبرت محرابیان به مطالعهٔ نشانه‌های رفتاری غیرکلامی و تضادِ گاه‌گاه آن با مکالمات چهره به

چهره علاقه داشت. او موفق به ارائهٔ مدلی با سه عامل اصلی، شامل انتقال احساسات از طریق چهره به چهره، ارتباط غیرکلامی (حرکات، زبان بدن، تن کلام) و در آخر، کلمات مورد استفاده در مکالمات شد.

NLP تفاهمی

تفاهم یکی از مهم‌ترین مسائل موجود در روابط روزانه است. تفاهم در واقع آن ارتباطی است که وقتی با فردی ایجاد می‌شود شما در دل با خود می گویید «احساس می کنم که ما قراره دوستای خیلی خوبی برای هم باشیم».

جادوی تفاهم

وقتی چهره‌ای دوستانه یا خندان می‌بینیم، اتفاقات زیادی در بدن ما رخ می‌دهد. مغز این تصویر را به شکلی قابل درک پردازش می کند. این تصویر ایجاد شده به تالاموس ارسال می‌شود. سپس تالاموس این تصویر را دریافت کرده و به لوب‌های پیشانی می‌فرستد که موجب آگاهی ما می‌شوند. در همان زمان، اعضا و ماهیچه‌های صورت، شکلی برای نشان دادن شادی و حس خوب به خود می گیرند. اطلاعات سپس به سمت تالاموس بازمی گردند و در

سیستم لیمبیک ذخیره می‌شود. سیستم لیمبیک از این اطلاعات استفاده می کند و آن را در قالب احساسات و خوشحالی تفسیر می کند. سپس بدن ما (آمیگدال) احساسی از لذت را در جایی ایجاد می کند که به واسطهٔ آن می‌توانیم احساسات سایر افراد را نیز درک کنیم.

افزایش NLP تفاهمی (ترکیبات جادوی تفاهم)

شنوندهٔ فعال

این مفهوم به این معناست که گوینده برای تفسیر حرف‌هایش و پاسخ دادن به سؤالات مخاطب، زمان بیشتری صرف کند تا بیان حرف‌های خود.

شنوندگان در این حالت بلافاصله منظور کلام شما را درک کرده و آن را به خاطر می‌سپارند تا بعداً از آن استفاده کنند. شنوندگان علاقه دارند که با طرح سؤال و توضیح و تشریح آن، متوجه مفهوم مدنظر فرد گوینده شوند.

در مفهوم عملی‌تر، بسیاری از مربیان از این روش ارتباطی استفاده می کنند. نتیجهٔ این شیوهٔ ارتباطی آن است که فردی که تحت آموزش قرار دارد، باید احساس ارزشمند بودن و «شنیده شدن» داشته باشد.

علاقهٔ قلبی

گاهی اوقات از آن با عنوان «تله پاتی» یاد می‌شود، چرا که فرد در این حالت قادر است حرف‌های بیان نشده طرف مقابل را بشنود و آنها را تفسیر کند، علایق و اعمالش را پیش از رخ دادن عملی بداند، فکرش را بخواند و حقیقتاً به الگوهای جهانی شناخت فردی دست یابد. وقتی چنین گرایشی نسبت به فردی دارید، می‌توانید در کنار حرف‌هایی که می‌زند، آنچه نمی‌گوید را نیز بشنوید و پیش از بیان کلمات، حرفش را بخوانید. در این حالت شما تصویری از شخصیت فرد مقابل و طرز تفکر او خواهید داشت.

لبخند

مردم به دلایل مختلفی لبخند می‌زنند و بیان شادی تنها یکی از این دلایل است. انواع مختلفی از لبخند وجود دارد و از میان آنها می‌توان به لبخند واقعی، لبخند متفکرانه، لبخند از سر ترس، لبخند از سر نفرت، لبخند ترحم آمیز و لبخند ستمگرانه اشاره کرد. دنیل مک نیل، نویسنده کتاب «چهره: یک تاریخ طبیعی»، در کتاب خود چنین می گوید که «لبخند زدن یک امر طبیعی است و حدوداً از اوایل

تولد کودک، نمود پیدا می کند. اولین لبخندهای کودک، دو تا دوازده ساعت پیش از درک کودک از لبخند زدن رخ می‌دهد و به نظر بی علت و نامفهوم به نظر می‌رسند. کودکان به سادگی آن لبخند کوچک را بر روی چهره می‌نشانند و به واسطه‌اش باعث افزایش محبت در پیوند خانواده‌شان می‌شوند.

ظاهر

افراد بصری برای درک جهان بر قوهٔ بینایی و خلاقیتشان تکیه دارند. افراد بصری به ظاهر و حالت، اهمیت بسیاری می دهند. اگرچه دلایل بسیاری وجود دارد که افراد بخواهند از لحاظ بصری خاص جلوه کنند، اما افراد بصری، انگیزه دیگری برای تمرکز روی ظاهر خود دارد.

افراد بصری به راحتی می‌توانند بر اساس ظاهر انتخاب کنند. این افراد اصولاً به محض دیدن آنچه که مدنظرشان است، آن را تشخیص می‌دهند و دقیقاً می‌دانند به دنبال چه چیزی هستند. به همین خاطر اصولاً سریع‌تر از سایرین خرید می کنند. این موضوع به معنی سطحی‌نگر بودن این افراد نیست. این افراد نیز سود و زیان هرچیز را می‌سنجند، اما

سریع‌تر از دیگران قادر به تشخیص گزینهٔ پرمنفعت‌تر هستند.

د.ش.ج (دیداری، شنیداری، جنبشی)

NLP جنبشی، به احساسات ما اشاره دارد. ما از مکانیسم‌های جنبشی، دیداری، شنیداری، بویایی و لامسه برخوردار هستیم و با در نظر گرفتن احساسات مختلف خود و آماده بودن در برابر آنها، می‌توانیم تفسیرات مربوط به فرایندهای جنبشی خود را کنترل کنیم.

تقلید و تطبیق

افراد برای بیان احساسات و برقراری ارتباط با دیگران، از عبارات و کلمات بهره می‌جویند. با آگاهی از این موضوع، یک فرد برای شناسایی و بیان تجربیاتش، از سیستم‌های دیداری، شنیداری و جنبشی خود استفاده می‌کند. برای مثال اگر سیستم دیداری فردی بر سایر سیستم‌های کاربردی‌اش غالب باشد، او از عباراتی همچون «می‌بینم که ماشینت رو عوض کردی» «دیدی چی گفت؟» «خوب به نظر می‌رسه» استفاده می‌کند و اگر سیستم شنیداری‌اش غالب باشد، از عباراتی همچون «شنیدم که ماشینت رو عوض کردی»

«شنیدی چی گفت؟» «گوشم با شماست» بهره می جوید.

سنجش، پیمایش و پیشروی

مرحلهٔ بعدی معادل دستکاری ذهنی است که پیش از این تعریف کردیم و کوچک‌ترین مرحله از بین این مراحل است. سنجش و چینشِ آینده، پیش از وقوع آن و به صورت سناریوهای احتمالی، به کنترلگرهای ماهر کمک می کند که سوژه خود را در مسیری روانشناسانه و برنامه‌ریزی شده به سمت آینده برده و رفتار و واکنش‌های آنان را در زمان حال کنترل کنند.

مهم‌ترین بخش اجرای یک سناریو با مسیر روانشناسانه برای پیشبرد آینده‌ای بهتر، در زمان حال خلاصه می‌شود. برای مثال وقتی یک هیپنوتیزم کننده بخواهد که احساس بخشندگی و دست و دلبازی پس از دریافت پول را در سوژه خود ایجاد کند، این سناریو را خواهد داشت که به سوژه بگوید که لحظهٔ دریافت چک حقوقی بعدی‌اش را تصور کند. هیپنوتیزم کننده باید اطمینان حاصل کند که سوژه در این تصویر سازی از تمام حواس پنج گانهٔ خود استفاده می کند و آنچه خواهانش است را

می‌بینید، می‌شنود، لمس می کند و...
این همان چیزی است که تصویرسازی واقع بینانه به ارمغان می‌آورد. این مسئله اجازه می‌دهد تا ذهن به لطف دامنه حسی خود، سناریوی آینده را «فعلی» و در زمان حال تصور کند. هنگامی که هیپنوتیزم کننده سوژه خود را به طور ضمنی وارد آینده احتمالی می کند، شروع به دادن پیشنهادات خود کرده و پیگیر بازخوردها و پاسخ‌های مربوط به آن پیشنهاد می‌شود.
برای مثال هیپنوتیزم کننده ممکن است چنین پیشنهادی دهد: «تصور کنید که فردی بسیار سخاوتمند هستید و حقوق خود را به آن افرادی که واقعاً به آن نیاز دارند می‌پردازید چرا که آنها انسان‌های خوبی هستند و با وجودیت خود به جهان سود می‌رسانند.»
سپس هیپنوتیزم کننده با مشاهدهٔ علائم فیزیکی فرد به سناریوی چیده شده برای آینده‌اش، از تبعیت تبعیت و انطباق فرد با خواستهٔ مطرح شده اطمینان حاصل می کند.

تقلید و تطبیق

الگوی تنفسی

افراد معمولاً، حین صحبت نفس خود را بیرون می‌دهند. به نحوهٔ تنفس افراد به هنگام صحبت کردن توجه کنید. زمان دم و بازدم خود را با فرد موردنظر مطابقت دهید. وقتی صحبت می کنید و کلمات را به زبان می‌آورید هوا را از ریه‌های خود خارج کرده و همزمان با طرف مقابل هوا را دوباره به ریه‌های خود بکشید. همزمان با فرد مورد نظر اکسیژن را استنشاق کنید. شما می‌توانید با نگاه کردن به بالای شانهٔ افراد، الگوی تنفسی‌شان را تشخیص دهید. بالا آمدن سرشانه‌ها نشانهٔ دم و پایین رفتن آن‌ها نشانهٔ بازدم است.

حالت و شیوهٔ ایستادن

بسیاری از افراد با تغییر حالت و حرکاتشان، شیوهٔ نگرش خود را بیان می کنند. تمام حرکاتشان را به طور جداگانه و با توجه دنبال کنید تا بتوانید میان حرکات و احساساتشان تعادل برقرار کنید. فرد مدنظر شما با دست‌هایش ارتباط برقرار می کند یا با تکان دادن و حرکت آرام سر؟ حرکت دستانش مداوم، تکراری و تدافعی است یا بازدارنده؟ حرکات

فردی که با او صحبت می کنید را محتاطانه دنبال کرده و نسبت به او از خود واکنش نشان دهید، پیش از شروع، کافی است چند ثانیه صبر کنید و سپس هنگامی که او سرش را پایین انداخت به سمت راست مایل شوید.

جهت یابی بدنی

نحوهٔ ارتباط، نشانگر احساسات و ادراک افراد است. وقتی شروع به تقلید حالت صورت و بدن یک فرد کنید، اطلاعات بیشتری نسبت به او به دست می‌آورید و راحت‌تر قادر به درک افکار او خواهید بود. فرد مدنظر شما ایستاده، نشسته، لم داده و یا به سمت جلو خم شده است؟ آیا دستانش را در هم برده و پاهایش را روی هم انداخته است؟ آیا نحوهٔ ایستادنش به جهت خاصی متمایل است؟ آیا پاهایش را به طور هم جهت یا خلاف جهتِ هم روی زمین گذاشته است؟ آیا چیزی مانند قهوه و یا خودکار در دست دارد؟ وقتی پاهایتان را روی هم انداختید و دستتان را به سمت ظرفی که روی میز بود بردید، ۴ الی ۵ ثانیه مکث کنید و سپس همهٔ حرکات فرد مدنظر را تقلید کنید.

انرژی

این بدین معناست که فردی که طرف مقابل را زیر نظر دارد، باید کاملاً روی او تمرکز کرده و آگاهانه تمام مسائل شخصی خود را نادیده بگیرد.

زبان کلامی

ارتباط کلامی هم به صورت گفتاری و هم به صورت نوشتاری قابل برقراری است. تعامل کلامی عموماً به مسائلی همچون سخنرانی‌ها دلالت دارد، درحالی که تعامل غیرکلامی به راه‌های ارتباطی دیگری همچون زبان بدن، حرکات فرد و سکوت او دلالت دارد.

بلندی صدا، لحن و سرعت کلام

تن، آهنگ، ضرب، گام و موارد دیگر، همگی عناصر مهمی در تعامل با افراد دیگرند. یکی از بهترین راه‌ها برای ایجاد رابطهٔ دوستانه با یک فرد، تلاش برای شبیه کردن صدایتان به آن فرد است. تلاش کنید که تا حد ممکن کلامتان را به فرد مقابل شبیه کنید، اما سعی کنید که تا حدی پیش نروید که فرد مقابل متوجه تقلیدتان شود. اگر کسی صدای نرم و آرامی دارد، کلام مورد استفاده‌اش نیز باید از آن نرمش برخوردار باشند. اگر فردی سریع صحبت می کند، سعی کنید سرعت کلامتان را تا جایی که باعث تپق

زدنتان نمی‌شود با او یکسان کنید. اگر فردی با تن صدای بلند صحبت می کند، شما نیز تا جایی که باعث آزار دیگران نشود، با صدای بلند با او سخن بگویید. با توجه به آموزه‌های زبان عصبی، انطباق گفتار دیگران با تقلید بلافاصله از آن‌ها در آغاز حرف‌هایشان آسان‌تر است.

کنده سازی زبان[۱۹]

کنده‌سازی، اصطلاحی است که به فرایند جمع‌آوری «تکه» های کوچک اطلاعاتی مجزا و تبدیل آن به یک «کل» یا «کنده» مستقل اطلاق می شود. با جمع آوری این تکه‌ها و تبدیل آنها به کنده‌های مستقل، می‌توانید میزان اطلاعاتی که می‌توانید به خاطر بیاورید را افزایش داده و بهبود ببخشید.

فیلترهای زبان

تعمیم

گاهی اوقات شما از مسائلی آگاهی دارید و آن را به دیگران گوشزد می کنید، اما کلام شما دهان به دهان چرخیده و دچار تغییرات اساسی می‌شود. علت این امر آن است که افراد اصولاً تجربهٔ شما برای رسیدن به آن نتیجه و مفهومی که بیان کرده‌اید را ندارند و به همین علت از درک مفهوم

دقیق آن عاجز بوده و هرِ اعمال تغییراتی در آن را برای خود جائز می‌دانند. آن‌ها به جای این که زمانی را اختصاص داده و به نظراتی که می‌شنوند فکر کنند، تنها آنچه در ذهنشان از حرف‌های افراد دیگر مانده است را پخش می کنند و حرف‌هایی می‌زنند که نه در آن تخصصی داشته و نه پیچیدگی آن را درک می کنند. برای مقابله با این امر «به واقعیت‌های وجودی خود تکیه کرده و از تعمیم دادن نظراتی که می‌شنوید خودداری کنید، چرا که آنها در ماهیت، نظراتی برخاسته از تفکرات غیرمنطقی‌اند».

حذف

هر ادعایی که برای درک آن نیاز به داشتن یک سری فرضیات باشد را می‌توان اشتباه در نظر گرفت و از ذهن حذف نمود. حذف‌های ذهنیِ ساده به طور خودکار برای منع و یا رفع اطلاعات بی‌حاصل به واسطهٔ برنامه عصبی زبانی صورت می گیرد. درست مثل متن بلندی که هستهٔ اصلی و معنای آن را می‌توان تنها در چند عبارت کوتاه خلاصه کرد.

تحریف

تحریف در NLP نیز یکی دیگر از فرایندهای سه گانه

هسته‌ای (تعمیم، حذف و تحریف) بر اساس مدل متا است. تحریف زمانی رخ می‌دهد که مطالب گفته شده توسط ما با اطلاعات اصلی ثبت شده در ذهن ما در تناقض باشند.

تکنیک‌های تأثیرگذار در NLP

کلمات کلیدی

تصور کنید که قدرت تأثیرگذاری بر ضمیر ناخودآگاه افراد را در اختیار داشته باشید. تصور کنید که برای چنین عملی تنها کافی باشد که از چند کلمه اصلی و کلیدی استفاده کنید که ناخودآگاه انسان را وادار به «واکنش» نشان دادن کند. تصور کنید که قادر به انجام این عمل، هم به صورت گفتاری و هم نوشتاری باشید.

علت این که این مسائل را با شما به اشتراک گذاشتم این است که باید بدانید، همهٔ ما در طول زندگی خود و تحت شرایط خاصی به آرامی تحت تأثیر قدرت هیپنوتیزم کنندهٔ این کلمات قرار گرفته و آن‌ها را پذیرفته‌ایم. این فرایند در دوران نوزادی و حتی پیش از آن که شروع به حرف زدن کنیم اتفاق می‌افتد. البته که شما به خاطر تحت تأثیر قرار گرفتن به واسطهٔ این کلمات متهم نمی‌شوید، چرا که این

عبارات عموماً بسیار دقیق و شفاف بیان شده و هیچ رد از تأثیرگذاری بد در آن‌ها دیده نمی‌شود، اما درصورت استفادهٔ آگاهانه و یا حتی به عمد، این کلمات قادرند میزان تأثیرپذیری شنونده را تا حدود بسیار زیادی افزایش دهند.

قدرت کلمات

ما موجوداتی هستیم که قدرت انتقال و ایجاد افکار و عواطف در ذهن سایر موجودات را در اختیار داریم. انسان موجودی اجتماعی است و به همین علت به افکار و اعمال سایر افرادی که در اطراف او هستند احترام می گذارد و در پی آن است که نگرش و شیوهٔ این افراد را به سمت گرایشات خود متمایل کند. همهٔ ما در تلاشیم تا ذهن دیگران را دستکاری کرده و کلمات مدنظر خود را به آن راه دهیم. اگرچه هر ارتباطی ممکن است آلوده به دستکاری های ذهنی و سوءاستفاده‌های عاطفی باشد، اما باز هم تمایز قائل شدن میان ارتباطات موسوم به دوستانه و ارتباطات اجباری تحمیل شده از سوی دیگر افراد از اهمیت زیادی برخوردار است، چرا که مورد اول به شیوهٔ تفکر و ارتقاءِ سطح فکری و مورد دوم به تخریب و واژگونی روانی منجر خواهد شد. با وجود تلاش

مداوم بشر، هیچ سیستم تشخیص نیت از پیش تعیین شده‌ای وجود ندارد و فرایند درک محیطی انسان از هدف اطرافیان برای برقراری ارتباط، همچنان مانند مسیری لغزنده و پر چاله است.

روش‌های تکنیکی «بله» گفتن

سعی کنید که در برخورد اولیه با افراد، چند سؤال ساده که پاسخ آنها صرفاً «بله» است را بپرسید و همراه با فردمورد نظر به صورت تأکیدی واژهٔ بله را تکرار کنید. هر بار باید حداقل سه سؤال با جواب بله را پشت سر هم بیان کنید. مطمئناً در این روش نیز نباید زیاده‌روی کرد پس با سؤالات عمومی بپرسید و یا سؤالات را به یک محدودهٔ اختصاصی ویژه محدود کنید (هرچند که در یکی از مطالعات اثبات شده است که گرفتن حداقل ۸ جواب بله پیش از پایان دادن به سؤالات، ضروری است). با حرکت آرام سرتان و گفتن «بله، درسته» در حین صحبت‌هایتان طرف مقابل را تشویق کنید. اگر سؤالی که نیاز به گرفتن بله در آن دارید را نمی‌خواهید به طور مستقیم بپرسید، آن را میان سؤالات مشابه دیگر در همان حوزه پنهان کنید.

بدیهه گویی

بدیهه گویی یک راهکار ادبی برای بیان جمله‌ای مبتنی بر شواهد حقیقی و اثبات شده است. این مسئله بدین معناست که برای بیان یک مسئلهٔ دیگر، آوردن شواهد برای اثبات حقیقت آن ضرورتی ندارد و همگان آن مسئله را به عنوان یک حقیقت آشکار پذیرفته‌اند. گاهی می‌توان در میان بیان این بدیهیات، یک مسئلهٔ متناقض و پذیرفته نشده را، در روند بیان سایر حقایق گنجاند و آن را منطقی جلوه داد. از این روش اصولاً بیشتر در مباحث فلسفی و به خصوص در میان بیان نکات منطقی به عنوان ابزار بلاغی بهره برده می‌شود.

فرمان‌های جاسازی شده در NLP

در این مرحله، فرد هیپنوتیزم کننده داستان جالبی را برای سوژهٔ خود بیان می کند. هدف از بیان این داستان، منحرف کردن تمرکز فرد و نفوذ به آن است. این داستان همچنین ممکن است دربرگیرندهٔ ایده‌های پنهانی باشد که به گونه‌ای دلپذیر در داستان جاسازی شده و یا در ضمیر ناخودآگاه سوژه یافت شوند.

هیپنوتیزم کننده اصولاً از این فرایند برای نفوذ به ضمیر ناخودآگاه فرد سوژه و دست‌یابی به خاطرات

مرتبط او در گذشته استفاده می کند. این فرایند معمولا به منظور بازیابی اطلاعات از طریق یافتن آگاهی نسبت به تجربیات گذشتهٔ فرد، مورد استفاده قرار می گیرد. وقتی هیپنوتیزم کننده توانست به واسطهٔ داستان بیان شده و ایده‌های پنهانی به ضمیر ناخودآگاه فرد نفوذ کرده و علل مشکل احتمالی او را در خاطرات و تجربیات گذشته‌اش بازیابی کند، در نهایت می‌تواند به فرد مورد نظر برای تغییر وضعیت کنونی‌اش کمک کند.

پیش فرض‌ها

پیش فرض دقیقاً چیست؟ می دانیم که تئوری، یک ایدهٔ انتزاعی است و برای بیان تئوری نیاز به پیش فرض داریم. شما و تمام کسانی که می شناسید به طور مداوم و روزانه از پیش فرض‌های ذهنی‌تان بهره می‌برید. مسائلی را بیان می کنید، در بحث‌ها شرکت می کنید و درمورد مسائلی اظهار نظر می کنید. در واقع اعتبار هر فرد به کلماتی است که استفاده می کند. حدوداً در تمام عباراتی که شما بر زبان می‌آورید یک یا چند پیش‌فرض نهفته است. بهترین راه تفهیم این مفهوم استفاده از مثالی ساده است. به بیان یک جملهٔ معمولی و ساده فکر کنید. برای مثال

وقتی می گویید «بچه‌ها عقب ماشین نشسته‌اند» پیش فرض‌های مشخصی در ذهن شما نسبت به این موضوع وجود دارد. اولین پیش‌فرض وجود ماشین، دومین پیش فرض وجود بیش از دو صندلی جلو در ماشین و سومین پیش فرض وجود بیش از یک بچه در ماشین است. تمام این مسائل، پیش فرض‌های ذهنی موجود در ذهن شما پیش از بیان آن جملهٔ عادی است.

تکنیک لنگراندازی در NLP[20] انواع

تکنیک لنگر در NLP یکی از اولین مفاهیمی است که در NLP به آن اشاره می‌شود. این تکنیک یکی اصلی‌ترین تکنیک‌های تغییرات فردی در NLP است. در این تکنیک، ماشه یا محرکی برای فرد ساخته می‌شود که عکس‌العمل خاصی را برمی‌انگیزد و می‌تواند در هر یک از حواس پنجگانه نصب شود. آیا تاکنون برایتان پیش آمده است که در ماشین نشسته باشید و درحال گوش دادن به آهنگی قدیمی که مدت‌هاست به آن گوش نکرده اید باشید و احساس کنید که شنیدن این موسیقی شما را به سمت احساساتی که در گذشته داشته‌اید

می کشاند؟ علت این موضوع آن است که نخستین باری که به این آهنگ گوش داده‌اید درحال تجربهٔ احساسی خاص بوده و این آهنگ در ضمیر ناخودآگاه شما به آن احساس خاص وصل شده است. در این فرایند، آن آهنگ به لنگر آن احساس خاص بدل شده است. حال، هر وقت که آن آهنگ را بشنوید، باعث ایجاد تحرکات خاص و مشابه بار اول، در مغز شما خواهد شد.

طراحی

اغلب هیپنوتیزم کنندگان بر این باورند که لنگرها موارد بسیار مناسبی برای کمک به هیپنوتیزم شدن مراجعانشان هستند. به عنوان مثال، وقتی به یاد می‌آورید که در گذشته به دلیل انجام یک کار خوب مجازات شده‌اید، هیپنوتیزم کننده می‌تواند به بخش خاص مربوط به این خاطره در حافظه‌تان وارد شود و به شما کمک کند که این احساسات ناگوار به جا مانده را با احساسات دیگری جایگزین کنید. در همین حین که شما درحال بازسازی احساستان هستید، هیپنوتیزم کننده شما را وادار خواهد کرد که لنگر جدیدی به سوی این احساس ایجاد کنید، برای مثال حین تغییر احساستان، شما را وادار به

بشکن زدن می کند.

راه اندازی

اکنون هربار که بشکن بزنید، حس خوبی به شما دست خواهد داد، چرا که این عمل به حس و خاطره‌ای خوب لنگر خورده است. تکنیک لنگر می‌تواند مشوق شما در ایجاد و درک مجدد احساسات خوب باشد. از این تکنیک عموماً برای کمک به افراد برای گرفتن رژیم غذایی و کاهش وزن استفاده می‌شود. در این موارد، هیپنوتیزم کننده سعی می کند تا توجه و تمرکز ذهن مُراجع خود را به تصویر ذهنی خوب و مثبتی از خودش گره بزند.

برای نمونه در مثالی که بیان شد این کار را با لنگر زدن تصویر ذهنی مُراجع خود به تصویری از خودش در وزن ایده آل و مدنظرش انجام می دهد. اکنون هر دفعه که مراجعه کننده به آن تصویر ذهنی از خود رجوع کند و آن را به خاطر بیاورد، حس خوبی که از آن تصویر که به آن لنگر خورده است نیز در ذهن و روان فرد ایجاد شده و باعث اعتماد به نفس و نشاط او می‌شود.

تمایل به کاهش وزن در افرادی که به واسطهٔ هیپنوتیزم این لنگر را در خود ایجاد می کنند در

مقایسه با کسانی که این کار را انجام نمی‌دهند، به طور چشمگیری بیشتر است. فرایند لنگراندازی در موارد مختلف، می‌تواند برای پیشرفت و بهبود فردی مورد استفاده قرار گیرد.

نکات قابل توجه

آنچه نیاز است این است که شما باید اعتماد به نفس کافی برای لنگر زدن به دیگرانی که احساسات خوبی به آنها دارید و یا مایل به داشتن آن هستید را داشته باشید. وقتی که این احساسات به نقطهٔ اوج خود رسیدند، باید لنگر را بیندازید تا شرایط احساسی که می خواهید به آن متصل شوید را با استفاده از آن لنگر به خاطر آورید. برای مثال بیاید به نحوهٔ لنگراندازی در یک شرایط عاطفی و رمانتیک نگاهی بیندازیم.

برای مثال به لحظه‌ای فکر کنید که به هنگام صحبت کردن با یک فرد و یا نگاه کردن به او، متوجه تبلور احساساتی در قلب خود می‌شوید. حال، احساسات درون شما شکل گرفته‌اند و زین پس حتی با فکر کردن به این لحظه و یا تصور کردن چهرهٔ آن فرد به هنگام صحبت در ذهنتان می‌توانید دوباره آن احساس را در قلب خود حس کنید. اما

شما می‌توانید با استفادهٔ آگاهانه از مکانیزم لنگر اندازی، این فرایند حسی را تسریع بخشید.

فصل هفتم: قدرت ترغیب

ترغیب چیست؟

وقتی که صحبت از ترغیب به میان می‌آید، ذهن بسیاری از مردم به سمت آگهی‌ها و تبلیغاتی که افراد را به خرید یک محصول به خصوص تشویق می کنند منحرف می‌شود. برخی دیگر نیز مفهوم این واژه را با اشاره به مسائل سیاسی همچون تلاش نامزدهای انتخاباتی برای جلب رأی و تشویق افراد به رأی دادن به حزبی خاص توصیف می کنند. این دو نمونه هردو مثال‌هایی از ترغیبند، چرا که در تلاش برای تغییر نحوهٔ نگرش و تفکر فرد سوژه‌اند.

ردپای ترغیب را می‌توان در بخش های مختلف زندگی روزمره افراد یافت و خود این مسئله از لحاظ اجتماعی، موضوعی پراهمیت و درخور توجه است. عملکرد ترغیب همیشه متأثر از تبلیغات، رسانه‌های اجتماعی و مصوبات قانونی خواهد بود. بسیاری از افراد به غلط خود را از تأثیرات ترغیب در امان می‌دانند. آنها فکر می کنند که همیشه متوجه تله‌های موجود می‌شوند، چه این تله‌ها در راه فروش محصولی خاص باشد و یا چه در پوشش ارائهٔ ایده‌ای نوین، و سپس می‌توانند به واسطهٔ هوش و

ذکاوت خود به سناریوهای پشت این ترغیب‌ها دست یافته و هدف و نتیجهٔ نهایی حاصل از آن‌ها را کشف کنند.
این مسئله گاهی و تاحدودی می‌تواند درست باشد، زیرا تا وقتی که پای منطق وسط باشد، هیچکس به صرف دیدن و یا شنیدن چیزی آن را باور نمی‌کند. اما با این حال، دامنهٔ آنچه بیشتر مردم می‌توانند به عنوان تله‌های ترغیب متوجه آن شده و از آن پرهیز کنند، به تبلیغات تلوزیونی برای خرید وسائل خاص و یا خرید وسائل زیبا، اما بی کیفیت محدود می‌شود.

شش اصل ترغیب به قلم دکتر رابرت سیالدینی

رابرت سیالدینی در کتاب «تأثیر» خود، شش اصل معرفی کرده است که به واسطهٔ آنها فرد ترغیبگر می‌تواند بیشترین بهره را از قربانیان خود ببرد.
ایشان همچنین در کتاب خود به توصیف هنر ترغیب پرداخته است. این شش اصل شامل عمل متقابل، تعهد و ثبات، اثبات اجتماعی، صلاحیت، علاقمندی و کمیابی است. اکنون به تشریح این شش اصل می‌پردازیم.

عمل متقابل

این اولین اصلی است که ترغیبگر می‌تواند از آن

استفاده کند. این اصل بیان می‌دارد که اگر یک فرد، که می‌تواند ترغیبگر مورد نظر ما باشد، به یک فرد دیگر، یا همان سوژه، لطفی کند، فرد سوژه در صدد جبران این لطف بر می‌آید. این بدان معناست که فرد سوژه خود را متعهد می‌داند که در جواب هر لطفی که درحق او انجام شده است، لطفی درخور و مطابق میل فرد مقابل در حق او روا دارد. اگرچه ممکن است لطفی که دو طرف در حق هم می کنند یکسان نباشد، اما از ارزش یکسانی برخوردار است، پس وظیفهٔ هر دو فرد در قبال یکدیگر نیز یکسان تلقی می‌شود. این مسئله دراصل مقابله به مثل و برگرداندن لطف باعث ایجاد احساس وظیفه در فرد سوژه شده و مقدمات سوءاستفاده را برای فرد ترغیبگر مهیّا می کند.
اصل مقابله، اصلی بسیار قدرتمند است چرا که ترغیبگر با القای احساس وظیفه بر دوش فرد سوژه به راحتی او را مغلوب می کند. سوژه نیز می‌پذیرد که هر عملی که مدنظر فرد ترغیبگر است را انجام دهد، چرا که او را در جایگاهی بالاتر از خود دیده و به او احساس دین می کند.
مزیت دیگر این اصل آن است که در موضع

گیری‌های اجتماعی، بسیار مؤثر عمل کرده و ترغیبگر نیازی به نگرانی در این باب نخواهد داشت که آیا سوژه‌اش از خلاقیت کافی برای جبران لطف برخوردار است یا نه. البته همیشه اسباب دیگری برای رسیدن به مقصود وجود دارد، چرا که جامعه عموماً به افرادی که در برگرداندن لطف یا هزینه‌های اعمال شده برایشان غفلت می‌کنند، دید خوبی نداشته و از همین عامل می‌توان به عنوان اهرم فشار استفاده کرد.

تعهد و ثبات

اصل دومی که به تشریح آن می‌پردازیم، تعهد و ثابت است. اگر ترغیبگر بخواهد که دیدگاه یا نگرش فردی را به بر اساس خواست خود تغییر دهد به بهره‌وری از هردوی این موارد نیاز دارد. سوژه هنگامی که همه چیز منسجم و با ثبات است علاقهٔ بیشتری به همکاری و انتخاب گزینه‌های بهتر پیشنهاد شده توسط ترغیبگر نشان می‌دهد. اگر در تلاش برای متقاعد کردن سایرین هستید، باید توجه داشته باشید که تغییر دادن حرف‌هایتان و زدن حرف‌های جدید در هر برخورد بدون تعهد به حرف‌های پیشینتان برای طرف مقابل، نکته‌ای

منفی و ناخوشایند محسوب می‌شود و باعث شکست فرایند ترغیب خواهد شد. اگر مدام حرف‌هایتان را عوض کنید و بر سر قول‌ها و یا پیشنهادات قبلی خود نباشید، در چشم مخاطب به یک دروغگو بدل شده و باعث می‌شوید که مخاطب اعتماد خود را به شما و صحت حرف‌هایتان از دست بدهد که در نتیجه پروسهٔ متقاعد سازی‌تان به کلی با شکست مواجه خواهد شد.
ثبات، یکی از نکات کلیدی در فرایند متقاعد سازی است، چرا که از دید گاه اجتماعی، ثبات امری بسیار پسندیده است. بیشتر افراد علاقه دارند که همهٔ چیزهای اطرافشان همیشه به همان شکلی که بوده‌اند باقی بمانند و دچار تغییر و تحول نشوند. با این که هر روز زندگی با روز قبلش متفاوت است، اما فکر به این مسئله که اکثر چیزهای مهم زندگی ثابت‌اند باعث آرامش خیال افراد می‌شود. این مسئله آنان را قادر می‌سازد که به راحتی به رخدادهای متفاوت و تغییرات جزئی‌تر زندگی توجه نموده، آنها را پیش بینی کرده و تصمیمات مناسب و درخور در برابر این تغییرات اتخاذ نمایند.
اگر ثباتی در کار نبود، برنامه‌ریزی بسیار دشوار

می‌شد و هر لحظه ممکن بود که همه چیز به هم بریزد. اگر می خواهید فردی را قانع کنید، باید به او اطمینان دهید که حرف‌هایتان صحت داشته و با گذر زمان تغییری نکرده و خللی در آن‌ها به وجود نمی‌آید.
ثبات برای بیشتر مردم در زندگی‌شان آرامش و نظم به ارمغان می‌آورد. تا به حال برایتان پیش آمده است که برای یک روز برنامه‌ای بریزید و اتفاقی غیر منتظره پیش بیاید؟ این اتفاق غیرمنتظره که خارج از ثبات روزانه و همیشگی شماست، ممکن هست همهٔ برنامه‌هایتان را به هم ریخته و حتی برایتان فاجعه‌بار باشد. مردم، ثبات را دوست دارند چرا که با وجود ثبات می‌دانند باید انتظار چه چیزهایی را داشته باشند و چه کارهایی انجام دهند. درحالی که ثبات برقرار است، می‌دانید که چه زمانی باید غذا بخورید، چه زمانی باید سر کار بروید و زمان دقیق وقوع هر چیز در روزتان به طور ثابت در چه ساعتی است.

اثبات اجتماعی

ترغیب و متقاعدسازی افراد، بخشی از روابط اجتماعی است، بنابراین
باید از قوانین آنها نیز پیروی کرد. هر فرد، تحت تأثیر

افرادی که در اطرافش هستند، قرار دارد و به جای انجام کارهای خودش، به سمت انجام کاری که دیگران درحال انجام آن هستند جذب می‌شود. مردم به طور ناخودآگاه اعمال و عقایدشان را با اطرافیان خود هماهنگ کرده و نحوهٔ رفتار و تفکرشان را نیز به آنها شبیه می کنند. برای مثال وقتی فردی در شهر بزرگ می‌شود، احتمالاً خصیصه‌های اخلاقی افرادی که در همان منطقه زدگی می کنند را در بزرگسالی خواهد داشت و همچنین فردی که در یک خانوادهٔ مذهبی بزرگ می‌شود نیز احتمالاً عقاید و تفکرات مذهبی مشابهی به خانواده و اطرافیان خود پیدا کرده و احتمالاً مدت زمان زیادی را صرف نیایش، آموزش و کمک به دیگران خواهد کرد. مردم دوست دارند از تمام کارهایی که اطرافیانشان به آن مشغولند آگاه باشند.
در دنیای امروزی، برخلاف حرف‌هایی همچون «من نمی‌خواهم پیرو دیگران باشم و من با دیگران فرق دارم» افراد تمایل به تقلید و مشابهت با دیگران دارند و این امر دیگر به یک وسواس فکری بدل شده است.
اصل اثبات اجتماعی وقتی بیشترین بهره را داراست

که سوژه نسبت به انجام کاری که درحال انجام آن است اطمینان ندارد و یا گزینه‌های متفاوتی که در یک شرایط خاص در دسترس اوست بسیار شبیه به یکدیگرند. در این حالت فرد عموماً تمایل دارد که همان کاری را انجام دهد که افراد دیگر وقتی در چنین شرایطی قرار می گیرند انجام دهد. علت آن این طرز تفکر است که اگر افراد مختلفی، موضوع گزینهٔ خاصی را انتخاب کرده‌اند، پس آن گزینه حتماً صحیح است. این درحالی که ممکن است در شرایط به خصوص گزینهٔ یک فرد دیگر بهتر باشد، اما از آن جایی که سایرین در شرایط مشابه گزینهٔ دیگری را برگزیده‌اند، فرد به تبعیت از آن‌ها گزینهٔ دیگر را انتخاب می کند.

علاقه‌مندی

کسی که درپی متقاعد کردن دیگران است باید به سختی تلاش کند و شرایطی را فراهم کند که مخاطبان به او علاقه‌مند شوند. علت پشت این مسئله بسیار ساده است، چرا که وقتی مخاطب به شما علاقه‌مند شده باشد، راحت‌تر به شما بله می گوید. دو عامل اصلی در ایجاد علاقهٔ مخاطب به شما وجود دارد. اولی جذابیت فیزیکی و دومی تشابه

است. اگر مخاطب از نحوهٔ برخورد فیزیکی شما لذت ببرد و نسبت به ظاهر و برخوردهای فیزیکی شما احساس خوبی داشته باشد، راحت‌تر با شما ارتباط برقرار کرده و در نتیجه کار شما برای رسیدن به خواسته‌تان آسان‌تر خواهد شد. این موضوع اثبات شده است که عنصر جذابیت باعث ارسال پیام‌های ضمنی خوب و گرفتن بازخوردهای بهتر می‌شود.
این ویژگی‌های مطلوب فیزیکی عموماً به واسطهٔ عواملی چون ارسال پیام‌های مثبت و تمرکز بر سایر ویژگی‌های خوب از جمله برخورد هوشمندانه، دوستانه و ارائهٔ توانایی‌های فردی به مخاطب خلاصه می‌شود. همهٔ این عوامل و خصایص دست به دست یکدیگر می‌دهند تا مخاطب را به سمت شما جذب کرده و باعث ایجاد حس دوستانه میان شما شوند. به اثبات رسیده است که در این حالت نه تنها مخاطب احساس راحتی بیشتری با شما خواهد داشت و راحت‌تر به سؤالاتتان پاسخ می‌دهد، بلکه خود شما نیز اشتیاق بیشتری برای پاسخگویی به مخاطب خود خواهید داشت و این احساس خوب دوطرفه خواهد بود.
این یک روند طبیعی است و بر اساس این اصل وقتی

فردی را دوست دارید، علاقهٔ شدیدی به پیروی از رفتارهای او خواهید داشت، پس مخاطب وقت زیادی را صرف فکر کردن به این که آیا تصمیمی که اتخاذ کرده صحیح است یا نه نخواهد کرد و به خاطر علاقه به شما، در پی یافتن شباهت بیشتر با شما بوده و انتخاب‌هایش را با انتخاب‌های شما انطباق خواهد داد.

کمیابی

کمیابی یکی دیگر از شیوه‌های متقاعد سازی است که اغلب دست کم گرفته می‌شود، اما حدوداً بیشترین تأثیر را بر مردم دارد. وقتی تعداد محدودتری از یک کالا در دسترس باشد، به تبع قیمت آن کالا در نیز افزایش خواهد یافت. سیالدینی می گوید «مردم آنچه را که نمی‌توانند داشته باشند، بیشتر می خواهند». با این که به نظر می‌رسد که این جمله وصف کودکی است که وقتی شیرینی و شکلات از او منع می‌شود، کشش و تمایل بیشتری به سمت جعبهٔ شیرینی جات پیدا می کند، اما درواقع الگوی رفتاری افراد بزرگسال را هم در بر می گیرد. اگر بخواهیم به مسئلهٔ کمیابی بپردازیم، باید به زمینه‌ای که در آن دربارهٔ این مفهوم صحبت

می کنیم نیز اشاره کنیم. استفاده از اصل کمیابی در موارد و شرایط خاصی بسیار پرمنفعت است.
فروشندگان ترغیبگر می‌توانند بیشترین بهره را از این اصل ببرند. آنها تنها باید راهی بیابند که مخاطب را قانع کنند که محصولی که به آنان پیشنهاد می کنند کمیاب بوده و هیچ محصول دیگری قادر به جایگزینی آن نخواهد بود. فروشنده باید این عمل را با ظرافت و دقت انجام دهد. فروشنده حتی می‌تواند قدمی فراتر بردارد و به جای اینکه برای خریدار توضیح دهد که با خریدن این محصول از چه منفعت‌هایی برخوردار می شود، برایش از ضرری که با نخریدن آن می کند سخن بگوید.
به عنوان مثال فروشنده می‌تواند به جای گفتن «با خرید این محصول همین امروز، ۵ دلار سود خواهید کرد» بگوید «اگر امروز این محصول را خریداری نکنید، فردا ۵ دلار بابتش ضرر خواهید کرد!». البته این شیوه تنها یکی از راهکارهای موجود است.
اهمیت اصلی قانون کمیابی در آن است که هرچه یک محصول را کمیاب‌تر جلوه دهید، اقبال عمومی به خرید آن محصول به خصوص بیشتر خواهد شد.
قدرت

یکی دیگر از روش‌هایی که فروشنده می‌تواند به واسطه‌اش خریداران را راحت‌تر قانع کند، معرفی خود به عنوان یک متخصص است. مردم حرف‌های یک متخصص را راحت‌تر می‌پذیرند، پس در امر فروش باید متخصص فروش محصولات خود جلوه کنید. خریداران علاقه دارند که به سخنان فردی مطمئن و خبره در حوزهٔ خود گوش فرا دهند، پس اگر فروشنده بتواند دو صفت قابل اعتماد بودن و داشتن اطلاعات زیاد در یک حوزه را به مخاطب خود القا کند، بسیار سریع‌تر از حالت عادی وارد فرایند فروش خواهد شد.

فصل هشتم: صفات شخصیتی کنترلگرها

افراد خودشیفته

افرد خودشیفته رفتارهایی که شاخصهٔ اصلی شخصیتشان است را به طور پنهانی و مخفیانه بروز می‌دهند و به همین علت تشخیص آنها از سایر افراد امری دشوار است. وقتی فردی برای نخستین بار با یک فرد خودشیفته رو به رو می‌شود، در نگاه اول او را جزئی از اجتماع می‌بیند که توانسته است زندگی‌اش را به خوبی کنترل کند. فرد خودشیفته نیز در ابتدای برخورد و شروع به عمل دستکاری تمایل دارد که این تصویر اولیه را در ذهن مخاطب خود ثبت کند، چرا که هرچه دیگران آنها را بیشتر موفق و قابل ستایش تصور کنند، بیشتر در جهت ارضای نیازهای خودستایانهٔ آنان برخواهند آمد و بیشتر از آنان تعریف خواهند کرد.

بنابرین کاملاً محتمل است که در برخوردهای اولیه با این افراد متوجه ویژگی‌ها و خصیصه‌های خودشیفتگی در آنان نشوید. تصور غلطی که نسبت به افراد خودشیفته وجود دارد این است که آن‌ها تنها افرادی هستند که کمی بیش از حد طبیعی به خود علاقه دارند. اما در حوزهٔ روانشناسی، چنین

تعریفی ابداً درمورد این افراد صدق نمی کند.
حال این سؤال مطرح می‌شود که تفاوت بین افراد با اعتماد به نفس بالا و خودشیفته‌ها در چیست؟
خودشیفته‌ها علاقه به ابراز خودارزشمندی دارند و برای مثال، زندگی و جان خود را بسیار مهم‌تر و پرارزش‌تر از زندگی و جان سایرین می‌دانند. آنها نه تنها خود را خاص تلقی می کنند، بلکه معتقدند که بر دیگران برتری دارند. برخی از نشانه‌های آشکار خودشیفتگی که می‌توان در افراد مشاهده کرد بدین شرح است: آنها هیچ انتقادی را نمی‌پذیرند و اگر کسی با آنها موافقت کند نیز، آن را به عنوان چاپلوسی تلقی می کنند. آنها نیاز زیادی به تشویق شدن و مورد تأیید مداوم سایر افراد قرار گرفتن دارند و به گونه‌ای و در جمعی زندگی می کنند که نیازشان به تحسین و تملق را برایشان فراهم آورند.
در اینجا به برخی از معروف‌ترین ویژگی‌های شخصیتی خودشیفته‌ها می‌پردازیم. یکی از این نشانه‌ها آن است که این افراد از هیچ فرصتی برای نشان دادن خود به دیگران غافل نمی‌شوند. امروزه پیدا کردن شخصی که در فضاهای مجازی فعالیت نداشته باشد مثل پیدا کردن سوزن در انبار کاه

است. با توجه به سهولت استفاده و محیط جذابی که در برنامه‌های مجازی ایجاد شده است، دیگر استفاده نکردن از حداقل دو برنامه در روز غیر ممکن به نظر می‌رسد. پس این فرصتی فوق العاده برای افراد خودشیفته‌ایست که خود را با شکوهی کاذب در معرض دید عموم گذاشته و منتظر دریافت ستایش و تمجید از سوی سایر کاربران باشند.
مطالعات نشان داده‌اند که از زمان ظهور رسانه‌های اجتماعی، شباهت‌های رفتاری افراد خودشیفته افزایش یافته است و این نشان می‌دهد که این دو موضوع با هم ارتباط مستقیم دارند. رسانه‌های اجتماعی در واقع بستری هستند که از طریق آن‌ها افراد خودشیفته می‌توانند به دنیای مورد نظر خود دست یابند. رسانه‌های اجتماعی برای این افراد مانند پول است و هرچه بیشتر از آن‌ها داشته باشند احساس خوشبختی بیشتری خواهند کرد. به همین علت است که دائماً در برنامه‌های اجتماعی در حال تلاش برای ارائهٔ تصویری فوق العاده از خود هستند و حتی گاهی به دروغ تصاویری را انتشار می‌دهند که به واسطهٔ آن بتوانند پیام‌های مثبت و تمجیدآمیز دریافت کنند.

اگر در حین بررسی پروفایل یا صفحهٔ یک فرد به این سه مورد برخورد کردید، احتمالاً آن فرد خودشیفته است. اولاً این افراد هیچ عکس بد و یا حتی معمولی‌ای از خود به اشتراک نمی گذارند، در تمام عکس‌هایشان مثل مدل‌ها ژست گرفته‌اند و آراستگی و پیراستگی بیش از حد خود و محیط اطرافشان نسبت به محیط‌ها و زندگی‌های عادی و طبیعی کاملاً مشخص است. در هر تصویری که از خود پست می کنند، از عشق به زندگی می گویند و در تلاش جذب بازخورد هستند. دوم می توانید با پیروی از تصاویرشان به این نتیجه برسید که زندگی هر روزشان خارق العاده و بی نقص است. همهٔ پست‌هایشان دربارهٔ مسائلی چون گردهمایی‌های فوق العادهٔ خانوادگی به هنگام ناهار، شام‌های رنگارنگ و دلپذیر، همچنین پرنده‌ای که هر روز صبح پشت پنجرهٔ اتاقشان درحال خواندن است و هر چیز دیگری است که باعث شود زندگی‌شان مثل فیلم‌های فانتزی و رؤیایی جلوه کند. سوم، آنها علاقه دارند که در غلافی از ملایمت، برخی چیزها در زندگی‌شان را به رخ بینندگان بکشند.
افراد خودشیفته همچنین نیاز مبرم دارند که همیشه

حق با آنها باشد، و با تمام قوا برای پیروزی در تمام بحث‌ها و بر کرسی نشاندن حرف‌ها و نظراتشان می‌جنگند، حتی اگر طرف مقابلشان، متخصص امری باشد که در حال صحبت کردن دربارهٔ آن است.
این امر ممکن است در ابتدای مکالمات مشخص نباشد، اما با ادامهٔ صحبت‌ها به مرور متوجه اصلاح‌های پی در پی آنها در موارد خاص این موضوع خواهید شد.
برای نمونه این مکالمهٔ دوستانه در بارهٔ صبحانه را در نظر بگیرید:
- بیا برای صبحانه به اون رستوران کنار میدان بریم.
- اما آنجا حوالی ساعت ۱۲ باز می‌شه، من همیشه برای خوردن میان وعده به اونجا می‌رم.
- نه، من مطمئنم ساعت ۹ باز می کنن، حتی منوی صبحانه هم دارن.
- نه، منوی صبحانه‌شون شبانه‌روزیه، هر ساعتی از روز پس از باز شدن رستوران به اونجا بری می‌تونی از منوی صبحانه سفارش بدهی.
- خیلی خب، بیا همین الان بریم تا بهت نشون بدم که الان هم رستوران بازه.

هردو به سمت رستوران می‌روند و وقتی به آنجا می‌رسند می‌بینند که رستوران بسته است و روی علامتی که به در آویزان است نوشته است که رستوران ساعت ۱۱ باز می‌شود. دوست خودشیفته که نمی‌خواهد بد به نظر برسد بلافاصله می گوید:
- دیروز که من به اینجا اومدم ساعت ۹ هم باز بودند، احتمالاً ساعت کاری متفاوتی در روزهای زوج و فرد اعمال می کنند.
روی علامت آویزان به در حک شده است که رستوران هر روز ساعت ۱۱ باز می‌شود. با این حال دوست فرد خودشیفته هیچ راهی برای پی بردن به صحت حرف دوستش ندارد، چرا که روز گذشته در آن ساعت از روز حوالی آن مکان نبوده است.
ممکن است که حق در اکثر مسائل با فرد خودشیفته باشد، اما او نمی‌تواند احتمال حداقلی برای اشتباه کردن را هم بپذیرد و مدام با تمام قوا می جنگد تا حرف آخر را همیشه خودش بزند. آنها هیچوقت کوتاه نمی‌آیند و شکست را نمی‌پذیرند، حتی اگر این شکست به سادگی پذیرش ساعت کاری یک رستوران باشد.
صدایی که دیگران را وادار به گوش کردن به

حرف‌هایش می کند نیز، یکی دیگر از خصیصه‌های اخلاقی یک فرد خودشیفته است. آیا تا کنون تلاش کرده‌اید که مؤدبانه با یک فرد خودشیفته مکالمه کنید؟ به ندرت می‌توان اسم صحبت کردن با این افراد را مکالمه نهاد، چرا که بیشتر شبیه به گوش دادن مداوم بدون داشتن فرصتی برای صحبت کردن است. خودشیفته‌ها احساس می کنند که فقط افکار و داستان‌های آن‌ها ارزش شنیدن دارد و برای تعریف کردن آنها برای دیگران، حق ذاتی برای خود در نظر می گیرند. چرا؟ چون خود را برتر از دیگران می‌دانند. از نظر این افراد هر طرز تفکر دیگر یا نتیجه گیری متفاوتی از آنان، نامناسب و ناکامل است، حتی اگر از نظر منطقی و علمی صحت داشته باشد. البته مسلماً خود فرد خودشیفته متوجه این موضوع نمی‌شود، چرا که اصلاً اجازهٔ حرف زدن به دیگران نمی‌دهد و اگر هم کسی صحبت کند، حرف‌هایش را نادرست می‌پندارد، حتی روشنی روز هم نمی‌تواند این افراد را از ظلماتی که خود را به دست آن سپرده‌اند رهایی دهد.
مسئلهٔ دیگری که در مورد خودشیفته‌ها وجود دارد آن است که اغلب متوجه می‌شوید که به میان حرف

دیگر افراد می‌پرند یا حتی وقتی کس دیگری صحبت می کند هم به حرف زدن ادامه می‌دهند تا او را مجبور به سکوت کنند. حتی در مکالمات عادی هم نمی‌توانند پیروزی‌شان در بحثی که دارند را با دادن فرصت صحبت به دیگران به خطر بیندازند و عموماً به دیگران فرصت‌های بسیار اندکی برای اظهار نظر و مداخله می‌دهند، چرا که این عمل روند مکالمه را به سمتی که خود آنها می‌خواهند هدایت می کند. به همین خاطر است که مکالمه با یک فرد خودشیفته اکثر اوقات صرفاً گوش دادن مداوم به حرف‌های او درمورد خودش است.
اغراقی که یک فرد خودشیفته در ذهن خود نسبت به ارزش وجودی خود دارد عموماً به واقعیت بیرونی و رفتارهای او نیزتأثیر می گذارد. نیاز به تشویق و تمجید و ترس از انتقاد و سرافکندگی دو راه برای اثبات این موضوع است. نیاز به وفاداری و تجمید برای افراد خودشیفته همچون نیاز به اکسیژن است درحالی که انتقاد و شک نسبت به آنها برایشان مثل سّم می‌ماند.
آنچه درمورد خودشیفته‌ها قابل توجه است این است که این افراد خود را به قربانیانشان عرضه

می کنند. از آنجایی که می‌دانند نیاز به تمجید و ستایش دیگران دارند، پس به سمت افرادی که از زندگی خود راضی نیستند رفته و با ارائهٔ زندگی خود به همان صورت ظاهراً فوق العاده و بی‌نقص که در بالا گفته شد، قربانیان خود را به دام انداخته و از تعریف‌های حسرت آمیز آن‌ها بهره می‌برند.
وقتی رابطه پیش می‌رود، افراد خودشیفته شروع به تغذیه از الگوهای خودشیفتگی می کنند که در همهٔ ما وجود دارد، اما هنوز به مرحلهٔ شکوفایی نرسیده است. ما نیز علاقه داریم که به این افراد که در نگاه ما بی نقص هستند نزدیک شویم تا دیگران نیز ما را در کنار آنها و در رابطه با آنها و در نتیجه شبیه به آنان ببینند.
این موضوع مشابه خواسته‌های نوجوانی‌مان است، درست مثل اوقاتی که علاقه داشتیم با فرد محبوب مدرسه دوست شویم و رابطه داشته باشیم. علت بنیادی این تمایل این است که ما فکر می کنیم که اگر به این افراد بی نقص و محبوب نزدیک باشیم، خصوصیات و ویژگی‌هایمان به آن‌ها شبیه شده و در نتیجه قدمی در راه بی نقص و کامل بودن برمی‌داریم.

افراد خودشیفته از قبل می‌دانند که شما چه می‌خواهید، به همین علت قابلیت‌های شما را به سمت شبیه‌تر بودن به خودشان پرورش می‌دهند. با شما به شیوه‌ای خاص‌تر از دیگران برخورد می کنند، از شما می‌خواهند که کاری خارق العاده انجام دهید تا باعث شود شما احساس با اهمیت بودن کنید و شما را به گونه‌ای مورد ستایش قرار می‌دهند که کمتر پیش می آید دیگران را به آن شیوه تمجید کنند. به این ترتیب شما احساس عزت و احترام می کنید، در نتیجه بیش از پیش تشنهٔ دریافت چنین تمجیداتی خواهید شد.
این مسئله باعث می‌شود که شما در صدد خوشحال کردن افراد خودشیفته برآیید و کارهایی که آنان را خرسند می کند انجام دهید و برای نگه داشتن این جایگاه به سختی تلاش کنید. به مراتب متوجه خواهید شد که بیشتر اعمال و رفتارتان بر پایهٔ برطرف کردن نیازتان به دیده شدن به واسطهٔ این افراد بوده است.
وقتی که متوجه شدید تعهداتتان نسبت به فرد دیگری صرفاً برای مورد تأیید واقع شدن توسط آن فرد بسیار زیاد شده است حواستان را جمع کنید.

بالاتر از همه چیز، رضایت فردی شما از خودتان قرار دارد. با اینکه تأیید شدن توسط دیگران نیز لذت‌بخش است، اما باز هم اینکه شما بتوانید خودتان را همان طور که هستید بپذیرید و در هر شرایطی که هستید از آن شرایط خاص لذت ببرید از گرفتن هر نوع تأیید از منبعی خارجی، مهم‌تر و ارزشمندتر است.
به طور خلاصه، برای داشتن تصوری از خصیصه‌های خودشیفتگی، حاکمی مستبد را در لباس رزم تصور کنید. این گونه شخصیت‌ها به دنبال تکریم و احترام هستند، مجسمه‌هایی از آنها ساخته می‌شوند تا نمادی باشد برای دیگران، که همیشه به خاطر داشته باشند که نسبت به آنان قدردان باشند. اگر فردی با آن‌ها مخالفت کند نیز باید بلافاصله و به شدت مجازات شود.

افراد جامعه‌ستیز

ذکاوت و جذابیت، عجول بودن و هیجانی برخورد کردن می‌تواند خصیصه‌های شخصیتی یک جامعه‌ستیز باشد. افراد جامعه‌ستیز عموماً از تکنیک‌های روانشناسی تاریک برای برقراری ارتباطات سطحی با سایر افراد استفاده کرده و سپس

به خاطر فقدان عاطفه و درک احساسات دیگران از این روابط به نفع خود بهره می‌برند.

وکیل‌ها

ممکن است برخی از وکلای دادگستری بر پیروزی در یک پرونده تمرکز کرده و برای اطمینان یافتن از پیروزی‌شان در آن پرونده از برخی تکنیک‌های کنترل کنندهٔ تاریک برای دستیابی آنچه خواهانش هستند استفاده کنند.

سیاستمداران

بسیاری از سیاستمداران نیاز برای جمع آوری رأی اطمینان از پیروزی‌های انتخاباتی از برخی روش‌های متقاعدسازی بهره می‌برند.

افراد خودخواه

این صفت را می‌توان به آسانی به هر شخصی که خود را با اهمیت‌تر از دیگران تلقی می کند اطلاق کرد. برخی افراد از تکنیک‌های روانشناسی تاریک برای بهرهٔ شخصی خود استفاده می کنند، حتی اگر از مضراتی که این عمل بر دیگران می گذارد آگاه باشند. آنها با این بهانه که نتیجهٔ این عمل برد-برد خواهد بود، دیگر عذاب وجدانی هم نخواهند داشت.

رهبران

همهٔ رهبران را نمی‌توان در این شاخهٔ به خصوص جای داد. اما اگر رهبری به افراد خود اهمیتی ندهد و صلاح آنان را مدنظر نگیرد، ممکن است از برخی تکنیک‌های روانشناسی تاریک برای رسیدن به خواسته‌هایش از طریق افراد تحت امر خود استفاده کند.

فروشند گان

بیشتر فروشند گان در بازی با کلمات بسیار ماهرند. انتخاب کلمات مناسب در شغل فروشند گی سیار حائز اهمیت است و همین نکته است که مشخص می کند که خریدار از آنها خریدی انجام می‌دهد یا نه. به همین خاطر برخی از فروشندگان برای اطمینان از فروش محصولات خود به خریدار، از تکنیک‌های فریب دهنده استفاده می کنند.

سخنران‌ها

سخنرانان عموماً برای کاهش اضطراب و حس تردید شنوند گان و همچنین اطمینان حاصل کردن از تأثیرگذاری حرف‌هایشان بر شنوند گان از تکنیک‌های روانشناسی تاریک بهره می‌برند.

فصل نهم: ویژگی‌های افراد کنترلگر

سه راهکار افراد کنترلگر برای دستکاری پنهان

یک فرد کنترلگر برای موفق شدن باید از تکنیک‌های خاصی استفاده کند که امکان رسیدن به هدف نهایی‌اش را فراهم کند که همان استفاده ابزاری از افراد به واسطهٔ دستکاری پنهان است. به‌علاوه تأثیرگذاریِ راهکارهای افراد کنترلگر به چندین فرضیه بستگی دارد. اکنون بیایید به سه ویژگی شخصیتی افراد کنترلگر از زبان جورج کی سایمون، نویسندهٔ معروف در حوزهٔ روانشناسی، نگاهی بیندازیم:

- باید قادر به پنهان کردن رفتارها و اهداف سودجویانهٔ خود در برابر سوژه‌شان باشند، به طوری که او متوجه هیچ مورد مشکوکی نشود.
- باید قادر به تشخیص سوژهٔ احتمالی و نقاط ضعف قربانیان خود باشند تا با توجه به آن‌ها بهترین و مؤثرترین استراتژی و تکنیک را برای دستیابی به اهداف خود برگزینند.
- باید همیشه راهی برای فرار و مصونیت از مجازات در برابر احتمالات برخاسته از آسیب دیدگی سوژه، چه جسمانی و چه روانی، در چنته داشته باشند.

- اولین نکته این است که کنترلگر باید قادر به پنهان کردن افکار خود از دیگران و داشتن رفتاری معمولی و مطابق عرف باشد. کسانی که طعمهٔ افراد کنترلگر می‌شوند، عموماً از تفاوت این افراد با سایرین اطلاعی ندارند. کنترلگر در لباس فردی خوب ظاهر می‌شود و همچون دوستی صمیمی با شما رفتار کرده و حتی در موارد خاصی از شما حمایت و پشتیبانی هم می‌کند. پس هیچ یک از این رفتارها را نمی‌توان در وهلهٔ اول آشنایی با افراد بی غرض تلقی کرد. این روند به گونه‌ای پیش می‌رود که وقتی سوژه از مسئله مطلع می‌شود، دیر شده و در آن مرحله، فرد کنترلگر اطلاعات مناسب و کافی از سوژه در اختیار دارد که او را مجبور به ادامهٔ روند کند.
- دومین نکته این است که کنترلگر باید توانایی دستیابی به نقاط ضعف سوژه‌های احتمالی و قربانیان خود را داشته باشد. این مسئله به آنان کمک خواهد کرد که به روش‌های مناسب برای برتری جستن به سوژه و به دست گرفتن کنترل او دست یابند.
گاهی اوقات کنترلگرها تنها با زیرنظر گرفتن رفتارها و اعمال دیگران قادر به تشخیص نقاط ضعف آنان

خواهند بود، اما گاهی اوقات نیز برای تکمیل کردن اطلاعات خود نیاز به داشتن رابطه شخصی با فرد مورد نظر خواهند داشت.

- سومین نکته این است که کنترلگر باید نسبت به قربانیان خود بی رحم باشد. این مسئله بدان معناست که نباید اجازه دهد وجدان یا احساساتش در ماجرا دخیل شده و پس از جمع آوری کردن اطلاعات کافی به شک بیفتد که آیا انجام چنین کاری در حق فرد سوژه‌اش عادلانه است یا خیر. این مسئله تنها زمانی رخ می‌دهد که کنترلگر درجاتی از رابطهٔ عاطفی با سوژه خود برقرار کرده باشد و یا آن فرد از دوستانی باشد که برای او اهمیت داشته است.

به طور معمول کنترلگرها تا وقتی که به هدف خود، چه جسمی چه عاطفی، دست یابند، اهمیتی به سوژه‌شان یا این که در انتها چه بلایی بر سر آنها و زندگی‌شان می‌آید نخواهند داد.

نشانه‌های یک شریک زندگی یا همسر کنترلگر

اگر شریک زندگی شما کنترلگر باشد اصول دستکاری عاطفی پنهان را به گونه‌ای در رفتارهای شخصی خود بروز خواهد داد. اگر کسی در رابطه‌ای

باشد که شریکش مدام درحال تلاش برای کنترل کردن اوست، آشکارا از این مسئله رنجیده خاطر شده و دنبال راهکاری برای رهایی از این مسئله خواهد بود.
اغلب وقتی یکی از طرفین زندگی، شخصیت کنترلگر دارد، تلاش می کند تا تأثیرات مدنظر خود را به مخفی‌ترین حالت ممکن به طرف مقابل خود بگذارد. همسران این افراد بدون این که متوجه باشند دستکاری عاطفی پنهان را تجربه خواهند کرد و در نهایت احساسی مبنی بر نارضایتی از زندگی خواهند داشت. این مسئله این برتری را به طرف کنترلگر خواهد داد که بدون نگرانی از برملا شدن کارهایش و یا ترس از شکست به دستکاری عاطفی خود ادامه دهد.

دروغ گفتن

دروغ گفتن، صرف نظر از هدف نهایی کاری است که این افراد در آن متخصص بوده و همیشه برای دستیابی به خواسته‌هایشان از آن بهره می جویند. انواع مختلفی از دروغ وجود دارد که افراد کنترلگر می‌توانند برای دستیابی به اهداف نهایی خود از آنها بهره ببرند. یکی از این انواع گفتن دروغ محض

است. برخی دیگر از شیوه‌های دروغگویی شامل حذف برخی از اطلاعات یا بخش‌هایی از حقایق است. علت فریبکار بودن کنترلگرها آن است که آنها می‌دانند به واسطهٔ دروغ می‌توانند کار خود را راحت‌تر پیش برده و آسان‌تر به اهداف خود دست یابند. پس شنیدن دروغ، حتی دروغ‌های کوچک از طرف مقابل خود را به مصابه زنگ خطر بدانید.
علت دروغ گفتن افراد کنترلگر آن است که احتمال دارد در صورت بیان حقیقت، حمایت دریافتی از سمت طرف مقابل را از دست بدهند و این امر در ضدیت کامل با تمام اهداف افراد کنترلگر قرار دارد. در حقیقت کنترلگر دروغ می گوید تا طرف مقابل را به انجام کاری برای خود مجاب کند، و اصولاً وقتی فرد سوژه به دروغ بودن مطلب پی ببرد، دیگر خیلی دیر شده است، پس باز هم ضرری به فرد کنترلگر وارد نمی‌شود.
البته در این روشِ به خصوص هم می‌توان بخش بیشتری از حقیقت را بیان کرد. تنها کاری که نیاز است فرد کنترلگر انجام دهد، حذف یک سری اطلاعات است که درصورت بیان ممکن است سوژه را ناراحت کرده و یا در روند پیشبرد کار خللی ایجاد

کند، اما به هرحال این عمل نیز دروغ محسوب می‌شود و خطرش به اندازهٔ دادن اطلاعات کاملاً غلط است و درصورت برملا شدن حتی ممکن است باعث شود که سوژه اعتماد خود به تمامی حرف‌های فرد کنترلگر را از دست داده و همه چیز را دروغ تلقی کند.

باج خواهی عاطفی

شریک زندگی کنترلگر ممکن است از شیوه‌ای از دستکاری عاطفی به نام باج خواهی عاطفی بهره ببرد. کنترلگر باید تلاش به ایجاد احساس گناه یا دلسوزی در سوژه خود کند. این دو احساس عموماً به قدر کافی قوی هستند که سوژه را وادار به پیروی و انجام خواستهٔ فرد کنترلگر کنند. فرد کنترلگر با برانگیختن حس دلسوزی یا احساس گناه، قادر به سوء استفاده از سوژهٔ خود ویا وادار کردن به همکاری در مسیر رسیدن به خواستهٔ خود خواهد کرد. عموماً فرد کنترلگر احساس دلسوزی یا حس گناه را به صورت اغراق شده‌ای در فرد سوژه ایجاد می کند تا بسته به شرایط مختلف، سوژه نیز بیشتر و سریعتر با او همکاری کند.

چگونه تشخیص دهیم که تحت دستکاری عاطفی

قرار گفته‌ایم؟

وقتی هدف دستکاری عاطفی قرار بگیرید، احساس ترس، تعهد و گناه خواهید داشت. این سه احساس را به خاطر بسپارید. آنچه رخ می‌دهد این است که وقتی تحت دستکاری عاطفی قرار می گیرید، ذهن شروع به تحمیل اعمالی به شما خواهد کرد که خود علاقه‌ای به انجام آنها ندارید. اگر به این اعمال تحمیلی و تعهدی که در ذهن برای انجام آنها دارید پایبند باشید احساس غمخوار بودن به شما دست می‌دهد و اگر به آنها پایبند نباشید احساس گناه به سراغتان خواهد آمد.

کنترلگر باعث ایجاد حس ترس در شما شده و ممکن است برای دستکاری عاطفی شما حتی دست به تهدید و اِعمال خشونت بزند. اما مهم‌ترین امر باز هم همان احساس گناهی است که متناوباً در شما ایجاد می کند. با این که افراد کنترلگر اغلب خود نقش قربانیان را بازی می کنند، اما حقیقت این است که مسبب تمام مشکلات خودشان هستند. فردی که سوژهٔ افراد کنترلگری می‌شود که مدام در حال بازی کردن نقش قربانیان هستند، مکرراً درحال تلاش است که به نحوی باعث از بین رفتن احساس

گناه در فرد کنترلگر شود. سوژهٔ چنین دستکاری‌های عاطفی، همچنین نسبت به کنترلگر احساس مسئولیت کرده و برای نجات آنها از این احساس گناه، هرکاری از دستشان بر بیاید برای آنها خواهند کرد.

پدیدهٔ روانشناسی «چراغ گاز[22]» یکی از متداول‌ترین مفاهیمی است که برای اشاره به دستکاری‌های عاطفی از آن نام برده می‌شود. این پدیده به طور خلاصه باعث می‌شود که فرد به خودش، عقلش، ذهنیت و احساساتش شک کند. فرد کنترلگر قادر است شما را وادار کند که بپذیرید که عمل اشتباهی انجام داده‌اید، درحالی که شما اصلاً نمی‌دانید چه عملی و چه اشتباهی از شما در حین مکالمه سر زده است. اگر شما تحت تأثیر پدیدهٔ چراغ گاز قرار بگیرید، احتمالاً دچار احساس گناهی غلط بر مبنایی که وجود ندارد و یا احساس بی دفاعی حاصل از شکست و یا غلط انجام دادن یک کار خواهید شد، درحالی که اصلاً چنین مسئله‌ای وجود خارجی نداشته و برایتان رخ نداده است.

نمونهٔ دیگر مربوط به وقتی است که فردی لطفی در حق شما انجام می‌دهد که مجانی و از سر

خیرخواهی نیست و دستورالعملی جانبی مبنی بر جبران لطف به همراه خود دارد. چنین عملی دیگر لطف خوانده نمی‌شود و گونه‌ای دیگر از دستکاری عاطفی است. این درست زمانی است که شما به هدف یک فرد کنترلگر بدل خواهید شد. کنترلگر در ابتدا ممکن است بسیار حامیانه ظاهر شده و الطاف زیادی در حق سوژهٔ مدنظر خود انجام دهد و به همین دلیل تشخیص این افراد برای مردم بسیار گیج کننده و ناممکن به نظر می‌رسد، چرا که در این رفتارها هیچ زنگ خطری را به صدا در نمی آورند.

دستکاری عاطفی در محل کار

کارفرماهای کنترلگر گاهی دروغ می گویند و سپس به صورت اغراق‌آمیزی عذرخواهی می کنند و گاه جزئیات را به اشتباه و یا به صورت جزئی یا مغرضانه ارائه می‌دهند. تلاش می کنند که با بروز رفتارها و عواطف منفی شما را مجبور به انجام کار مدنظر خود کنند. آنها امیدوارند که ترس شما از ایشان موجب فرمانبرداری شما شود. آنها تمایل دارند اظهارات انتقادی کرده و یا حرف‌های تمسخرآمیزی نثار شما کنند و یا نظراتی دهند که موجب نمایان شدن کاستی‌های شما شود. وقتی نسبت به عملکرد شما

بازخوردی از خود نشان می‌دهند بر جنبه‌های منفی کار تمرکز کرده و سعی می‌کنند تلاش‌های شما را بی‌ارزش جلوه دهند. سپس جوری وانمود می‌کنند که انگار بابت این رفتارها احساس گناه می‌کنند به این امید که باعث شوند شما شرایطشان را درک کرده و پس از دیدن پشیمانی‌شان بیشتر با رفتارهای این چنینی‌شان کنار بیایید. آنها برای این که به خواسته‌هایشان عمل کنید، شما را احمق خطاب می‌کنند و مدام می‌گویند شما متوجه نیستید و یا یاد نمی‌گیرید که چطور باید کاری را درست انجام دهید. گاهی حتی برای بیشتر کردن تأثیر کارهایشان خودشان را نسبت به کاری که در حیطهٔ تخصص شماست و شما درحال انجام آن هستید متخصص‌تر نشان داده و از موضع بالا به شما می‌نگرند.

ذکر این نکته ضروری است که اجبار به انجام یک کار، لزوماً به معنای این نیست که شما با یک کارفرمای کنترلگر طرف هستید، چرا که ممکن است برای هریک از ما پیش بیاید که منافع و خواسته‌های خود را در برههٔ بخصوصی مقدم بر منافع سایر افراد قرار داده و برای اطمینان از رسیدن به خواسته‌های خود از روش‌های دستکاری ذهنی استفاده کنیم.

نکاتی برای مقابله با افراد کنترلگر

از حقوق اساسی خود تحت عنوان حقوق بشر آگاه باشید

در هنگام رویارویی با یک فرد کنترلگر که قصد استفاده از دستکاری ذهنی و عاطفی در برابر شما را دارد، تنها قانون موجود این است که از حقوق خود دفاع کرده و به آن پایبند باشید. شما حق دارید تا زمانی که آسیبی متوجه دیگران نشود، برای دفاع از خود به پا خیزید و از حقوق خود دفاع کنید. از سوی دیگر هم اگر کسی طی فرایندی به دیگران آسیبی وارد کند، حقوق اساسی که متوجه خود آن فرد است نقض می‌شود. گزیده‌ای از حقوق اساسی انسان‌ها به شرح زیر است:

این حق شماست که با شما درست و مناسب رفتار شود، به هرچه می‌خواهید اعتقاد داشته باشید، هرطور می‌خواهید فکر کنید و هر تصمیمی که می‌خواهید بگیرید، خودتان را در اولویت قرار دهید و در نهایت، آنچه برایش هزینه کرده‌اید را دریافت کنید.

مشخص است افراد زیادی در جامعه هستند که به حقوق دیگران احترام نمی‌گذارند. به طور کلی،

کنترلگرهای عاطفی می‌خواهند این حق را از شما سلب کنند تا بتوانند شما را مورد دستکاری قرار داده و از شما سوءاستفاده کنند.

فاصله خود را حفظ کنید

یکی از راه‌های تشخیص یک فرد کنترلگر این است که ببینید آیا در وضعیت‌های متفاوت و در برابر افراد مختلف، رفتارهای متفاوتی دارد یا خیر. اکثر افرادی که با این خصیصه‌های اخلاقی زندگی می‌کنند تمایل به صفر و صدی بودن دارند، به گونه‌ای که گاهی نسبت به یک فرد با کمال محبت و احترام رفتار کرده و نسبت به فردی دیگر به بی ادبانه‌ترین و نامحترمانه‌ترین حالت ممکن واکنش نشان خواهند داد. صورت دیگر این قضیه نیز این است که دربرابر یک فرد، کاملاً با آرامش و حتی بی دفاع و در برابر فردی دیگر، خصمانه و خشونت آمیز رفتار می‌کنند. همانطور که قبلاً گفته شد، علل مختلفی برای دستکاری روانشناختی مداوم وجود دارند و با هم متفاوتند، پس نمی‌توان گفت برای تشخیص یک فرد کنترلگر این سری الگوهای رفتاری همیشه صادق هستند.

از سرزنش کردن خود بپرهیزید

از آنجایی که کنترلگرها سعی بر استفاده از نقاط ضعف شما دارند، طبیعی است که در برابر آنها احساس کنید که رفتارتان با آنها ناعادلانه بوده و یا حتی به خاطر جلب نشدن رضایتشان خودتان را سرزنش کنید. از سرزنش کردن خود و به گردن گرفتن تقصیر و شخصی سازی آن بپرهیزید. رابطه خود را با شخص مقابل، پیش رویتان بیاورید از خود بپرسید: آیا با من با احترامی که لایقش هستم برخورد می‌شود؟ آیا معیارها و استانداردهای این شخص برای من مناسب است؟ آیا این رابطه حقیقتاً دو طرفه است؟ آیا من در این رابطه نسبت به خودم احساس بهتری دارم؟ پاسخ شما به این سؤالات نکات مهمی را دربارهٔ وجود یا عدم وجود مشکل در رابطه‌تان برملا خواهد کرد.

دوستی‌ها و روابط مسموم

منظور از بودن در یک دوستی یا رابطه مسموم چیست؟ دوستی یا رابطه مسموم به این معنی است که شما در یک رابطه یا دوستی ناسالم قرار دارید. این رابطه ممکن است با یکی از افراد فامیل، همکلاسی، همکار و یا حتی همسرتان باشد. ممکن است این رابطه با یکی از دوستانتان باشد. در این

روابط عموماً شما نمی‌توانید پیوندی ثابت و سازنده با طرف مقابل برقرار کنید و این مسئله مدام موجب می‌شود که خودتان را زیر سؤال ببرید. یکی از راه‌های تشخیص سمی بودن رابطه، دریافت شواهد مبنی بر دستکاری عاطفی و تله‌های منجر به ایجاد احساس گناه در شماست. این روابط عموماً طاقت فرسا و تحلیل برنده خواهند بود.



فصل دهم: روش‌های کنترل ذهن

لبخند صادقانه

لبخند، یکی از قوی‌ترین ابزاری است که ما به واسطهٔ آن تجهیز شده‌ایم. تنها با تغییر دادن انحنای انتهای لب‌هایتان به سمت بالا، می‌توانید هر موقعیت بدی را به یک موقعیت خوب و کنترل شده بدل کنید. بسیاری از افراد وقتی که نتوانند برق چشمان یا سفیدی دندان‌های شما را طی مکالمه ببینند، احساس بی ارزشی می کنند. حتی لبخند آنهایی که دندان‌هایی به هم ریخته دارند نیز می‌تواند هزاران بار دوستانه‌تر و دلرباتراز لبخند آن‌هایی باشد که نیمی از عمر خود را در مطب‌های دندان پزشکی گذرانده‌اند، اما هنوز از دندان هایشان برای آفریدن لبخندی زیبا استفاده نمی کنند. این موضوع ساده و پیش پا افتاده‌ای نیست، لب‌های شما حرف‌های بسیاری به طرف مقابل می‌زنند، حتی وقتی کلمه‌ای از آنها خارج نمی‌شود.

تحقیقات نشان داده است که اگر طرف مقابل لبخند بزند، اکثر افراد در جوابش لبخند خواهند زد. وقتی می خندیم، جو به شدت تغییر کرده و بهتر خواهد شد. شاید عجیب به نظر بیاید، اما اگر موجب

لبخند زدن فردی شوید، حالت روحی او تغییر کرده و نرم‌تر و دوستانه‌تر خواهد شد. دفعهٔ بعدی که احساس کمبود و ناراحتی کردید لبخند بزنید. ممکن است احمقانه به نظر بیاید، اما کارساز است. مدام لبخند بزنید، هرچند ممکن است این عمل باعث شادی‌تان نشود، اما به شما کمک می‌کند که حداقل به طور موقت روحیه‌تان را حفظ کنید.

ظاهر

چه دوست داشته باشیم چه نه، انسان طبیعتاً مقداری سطحی نگر و ظاهر بین است. ما به صورت غریزی به سمت افراد جذاب کشیده می‌شویم. شما می‌توانید بهترین استفاده را از این قضیه برده و با ساخت ظاهری جذاب، افراد بسیاری را به خود جذب کنید. همه چیز در پلهٔ اول برای افراد زیبا بهتر است، اما جذابیت به تنهایی نمی‌تواند شما را به هدفتان برساند. باید روی آن وقت بگذارید و با برنامه‌ریزی روی آن، خود را بالاتر بکشید. شما باید اعتماد به نفس داشته باشید، احساس راحتی کنید و زبان بدن خود را ماهرانه کنترل کنید و از آن بهره ببرید تا بتوانید از آن در روابط شخصی یا حرفه‌ای خود به بهترین شکل نفع ببرید. اما به هیچ وجه

زیاده‌روی نکنید، چون در نهایت هیچکس جذب افرادی که خیلی احساس راحتی کرده و بیش از حد دوستانه برخورد می کنند نمی‌شود.

مُصر باشید

پافشاری و ثبات در عمل، ابزاری عالی است، زیرا به فرد کمک می کند تا اطلاعات را به درستی تعیین و پردازش کند. اگر فروشنده‌ای بخواهد خریدارش را مجاب کند، باید از صحت استدلال‌هایی خود اطمینان حاصل کند. شواهد دروغین قابل شناسایی هستند و در صورت مشخص شدن، تمام روند را منحل می کنند. حرفی که بیان می کنید را صحیح و صادق نگه دارید و به این روش، سوژه را با شدت بیشتری ترغیب کنید. تعهد، چیزی است که با انسجام و ثبات همراه است. همیشه راهی برای تشخیص این که سوژه قانع شده است و تعهد و پافشاری شما به موضوع مورد بحث موفقیت آمیز بوده است وجود دارد. برای مثال درصد تأثیرگذاری تبلیغات بر ترغیب مردم در فروش و درصد آراء مردم به یک کاندید مرتبط به حزبی خاص، مواردی از این دست به شمار می‌روند.

بسته به نحوهٔ متقاعدسازی، وقف کردن خود به یک

امر در نوع خود پدیده‌ای یگانه است. اصل استمرار بیان می‌دارد که اگر مسئله‌ای به صورت کتبی نوشته و یا به صورت شفاهی بیان شود، شخص بیش از حد عادی، مستعد به پایبند بودن به آن خواهد بود. دلیل این که تعهدات کتبی معتبرترند این است که موضوع قرارداد از نظر احساسی ملموس‌تر بوده و شواهد محکمی مبنی بر موافقت طرفین بر سر موضوعی مشخص وجود دارد. این مسئله با عقل جور در می‌آید، بسیاری از افراد به راحتی می‌توانند شفاها قول دهند که چیزی را درست می کنند یا کاری را انجام می‌دهند، اما بعد بروند و دیگر پشت سرشان را هم نگاه نکنند. البته این مسئله نیز وجود دارد که اگر درخواست شفاهی مؤدبانه و دوستانه باشد، احتمالاً پذیرش آن و عمل به آنچه بیان شده بیشتر خواهد بود، اما باز هم همیشه نتایج حاصل از درخواست‌ها و قراردادهای شفاهی چالش برانگیز است. به هرحال هیچ راهی برای پشتیبانی از معاهدات کلامی وجود ندارد.

توجیهات

ترغیب و متقاعدسازی افراد، بخشی از روابط اجتماعی است، بنابراین باید از قوانین آنها نیز پیروی

کند. هر فرد تحت تأثیر افرادی که در اطرافش هستند قرار دارد و به جای انجام کارهای خودش، به سمت انجام کاری که دیگران درحال انجام آن هستند جذب می‌شود. مردم به طور ناخودآگاه اعمال و عقایدشان را با اطرافیان خود هماهنگ کرده و نحوهٔ رفتار و تفکرشان را نیز به آنها شبیه می‌کنند. برای مثال وقتی فردی در شهر بزرگ می‌شود، احتمالاً خصیصه‌های اخلاقی افرادی که در همان منطقه زندگی می‌کنند را در بزرگسالی خواهد داشت و همچنین فردی که در یک خانوادهٔ مذهبی بزرگ می‌شود نیز احتمالاً عقاید و تفکرات مذهبی مشابهی به خانواده و اطرافیان خود پیدا کرده و محتمل است مدت زمان زیادی را صرف نیایش، آموزش و کمک به دیگران کند.

مردم دوست دارند از تمام کارهایی که اطرافیانشان به آن مشغولند آگاه باشند. عبارت «انرژی جمعیت[۲۳]» در این زمینهٔ به خصوص، مفهومی قدرتمند به همراه دارد. افراد تمایل دارند که از کارهای افرادی که اطرافشان قرار دارند، برای مثال همکاران یا آشنایانشان، آگاه باشند. درحالی که مردم مدام می‌گویند می‌خواهند خاص باشند و در

شیوهٔ زندگی خود منحصر به فرد عمل کنند، تقلید از اطرافیان برای عضوی از محافل آنها شدن به یک اعتیاد بدل شده است.
نمونه‌ای از این مطلب را می‌توان در موضوعات مربوط به کمک‌های پرداختی از طریق تماس‌های تلفنی مشاهده کرد. اگر مجری برنامه بگوید «اپراتورهای ما منتظر تماس شما هستند، لطفاً همین الان تماس بگیرید» ممکن است برای مخاطب چنین تصوری ایجاد شود که تمام امپراتورها در محل کار نشسته و هیچ کاری برای انجام دادن ندارند چون هیچکس با آنها تماسی برقرار نکرده است و آنها منتظر تماس هستند. این تصور که «هیچکس هنوز تماسی برقرار نکرده است» باعث می‌شود که مخاطب نیز تمایلی به گرفتن تماس پیدا نکند، اما اگر مجری برنامه کمی کلماتش را تغییر دهد و بگوید «اگر خطهای اپراتور مشغول بودند، لطفا مجدداً تماس حاصل فرمایید» نتیجهٔ کاملاً متفاوتی به دست خواهد آمد. حال مسئله این طور به نظر می‌رسد که افراد بسیاری با آنها تماس گرفته‌اند و اکنون شرکت برای اینکه اعتبار و شهرت خود را حفظ کند باید در جهت دلجویی از مخاطبانی

که تماس گرفته‌اند، اما به دلیل تردد تماس‌های دیگر، خطوط کافی برای پاسخگویی به آنها وجود نداشته است، این جمله را بیان کرده و به مردم دلگرمی دهند که در اسرع وقت به تماس آنها پاسخ داده خواهد شد.

در مواردی که مخاطب هنوز نسبت به کاری که درحال انجام آن است اطمینان ندارد و یا گزینه‌های متفاوتی که در یک شرایط خاص در دسترس اوست اما بسیار شبیه به یکدیگرند، از روش روانشناختی ترغیبی-تعهدی استفاده می‌شود. در این حالت فرد عموماً تمایل دارد که همان کاری را انجام دهد که افراد دیگر وقتی در چنین شرایطی قرار می گیرند انجام دهد. این درحالی که ممکن است در شرایط به خصوص یک فرد، گزینهٔ دیگر بهتر باشد، اما از آن جایی که سایرین، در شرایط مشابه گزینهٔ دیگری را برگزیده‌اند، فرد به تبعیت از آن‌ها گزینهٔ دیگر را انتخاب می کند. رویکرد دیگر استفاده از داده‌های رفتاری در صورت وجود برخی همبستگی‌ها میان افراد است.

روابط حساب شده

آیا شما فردی هستید که به راحتی با دیگران ارتباط

عاطفی برقرار کرده و با آنها درد دل می کنید؟ این کار اشتباه است، چرا که کنترلگرها نقاط ضعف شما را شناسایی کرده و از آن‌ها علیه شما استفاده خواهند کرد. به علاوه شما از این طریق، روش معمول انجام کارهایتان را به راحتی به آنها ارائه داده و به هدفی راحت‌تر بدل خواهید شد. کنترلگرها در این نوع روابط نتایج اعمالتان را برآورد کرده و سپس درصدد این بر می‌آیند که به شما ثابت کنند که بیش از این‌ها از شما بر می‌آید و وجههٔ حامیانه به خود می گیرند. آنها به آرامی شما را متقاعد می کنند که فقط خوبی شما را می‌خواهند، اما به هیچ وجه چنین نیست. این افراد برای برآورده شدن خواسته‌هایشان پیش از آن که رابطه به مراحل جدی‌تری برسد به آرامی به افکار شما نفوذ کرده و آنها را تغییر می دهند. وقتی این افراد موفق به چنین کاری شوند، دیگر می‌توانند شما را متقاعد و یا حتی مجبور به انجام هر عملی که در ذهن دارند بکنند.

بیشتر گوش کنید

حرف زدن در مورد خود، لذتی برابر با لذت خوردن و آشامیدن دارد. مردم اغلب بیشتر از اینکه درمورد خود یا دیگران چیزی بیاموزند، تمایل به صحبت

کردن در مورد خودشان دارند. در حالی که ممکن است خودپرستانه به نظر بیاید، اما اغلب افراد حتی تمایل دارند فقط به خودشان فکر کنند. این مسئله حقیقت دارد. پس باید از زیاد حرف زدن درمورد خودتان وقتی با فرد دیگری صحبت می کنید پرهیز کنید. نیازی نیست که تمام مدت مکالمه را به طرف مقابل اختصاص دهید، اما بدانید هیچکس به فردی که تمام مدت در مورد خودش صحبت می کند توجه نمی کند.

نصیحت کردن و مشاوره دادن به سایرین نیز می‌تواند به برقراری ارتباط کمک کند، اما مردم اصولاً علاقه‌ای به این روش برای شروع برقراری ارتباط ندارند، خصوصاً وقتی درخواستی مبنی بر دریافت مشاوره نیز نداده‌اند و یا حس می کنند طرف مقابل در دادن مشاوره زیاده‌روی می کند. گوش کردن به حرف‌های مردم گاهی واقعاً سخت می‌شود. در چنین موقعیت‌هایی احساس می کنید که نمی‌توانید مانع پرت شدن حواستان شوید، خصوصاً اگر طرف مقابل مدام در حال صحبت کردن از خودش باشد.

بسیاری از افراد متوجه می‌شوند که به محض شروع

شدن صحبت طرف مقابل، به فکر فرو می‌روند. وقتی در میان صحبت‌های یک فرد متوجه می‌شوید که به فکر فرو رفته‌اید و حواستان از صحبت‌هایش پرت شده است، حواستان را دوباره روی طرف مقابل متمرکز کنید. تنها واکنشتان به حرف‌هایشان نباشد، بلکه به نحوهٔ گفتار و ادای کلماتشان نیز دقت کنید. به چشمانشان نگاه کنید و به حرف‌هایشان گوش دهید. مردم متوجه می‌شوند که درحال گوش دادن به حرف‌های آنها هستید یا نه. حتی اگر به خوبی از نکات مربوط به زبان بدن آگاه نباشید، باز هم می‌توانید حس کنید که حواس طرف مقابل به شما هست یا نه. فقط روی شنیدن حرف‌های دیگران تمرکز نکنید. سعی کنید حالت مکالمه را حفظ کنید. به حرف‌هایشان پاسخ دهید و از آن‌ها در مورد سخنانشان سؤال بپرسید و سعی کنید اطلاعات بیشتری نسبت به آنان به دست آورید. اگر چنین کنید به راحتی پی خواهید برد که افراد از پاسخ دادن به سؤالات مربوط به خودشان لذت می‌برند.

حقیقت را بگویید

جدا از این که هدف نهایی افراد کنترلگر چیست،

باید بدانید که آنها در فریب دادن سوژه‌های خود متخصص هستند و همیشه به واسطهٔ این فریب به خواسته‌های خود دست می‌یابند. دروغ‌های خاص زیادی وجود دارند که کنترلگر برای رسیدن به اهداف نهایی خود می‌تواند از آنها کمک بجوید. یکی از انواع دروغ، دروغ محض است. البته در کنار این نوع دروغ، انواع دیگری نیز وجود دارد که طی آن فرد در طول سخنان خود، بخشی از حقایق مربوط به موضوع مورد بحث را به عمد حذف کرده و ناگفته باقی می گذارد. علت این موضوع آن است که با دروغ، خیلی راحت‌تر می‌شود فرد را جذب موضوع کرد تا با گفتن حقیقت. گفتن حقیقت به شخص ممکن است مانع از ادامهٔ دستکاری شود و این کاملاً با برنامه‌های افراد کنترلگر در مغایرت است.
در عوض کنترلگر ترجیح می‌دهد بخشی از حقیقت را حذف کرده و به واسطهٔ دروغ، مخاطب خود را قانع به انجام عملی که خواهان آن است کند، ولی غالباً وقتی که فرد به دروغ بودن ماجرا پی می‌برد دیگر خیلی دیر شده است.
همچنین ممکن است که کنترلگر تصمیم بگیرد که بخشی از حقایق را بیان نکرده و پنهان کند. در این

روش کنترلگر به بیان بخشی از حقیقت بسنده کرده و بخشی از حقایق که ناپسند بوده و یا ممکن است با تغییر حالت یا احساس سوژه در روند فریب و دستکاری خللی ایجاد کند را حذف می کند. این نوع فریب نیز به اندازهٔ سایر روش‌های دروغگویی دشوار است چرا که هرچه بیشتر در این روند پیش‌روی شود، برملا کردن حقیقت دشوارتر و از طرفی خطرناکتر خواهد شد.
این نکته که بدانید هرآنچه فرد کنترلگر به شما می گوید بخشی از فرایند فریب در ارتباط است از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. کنترلگر از هیچ کاری برای رسیدن به هدف نهایی‌اش باز نمی‌ماند و دروغ نیز یکی از این کارهاست. به علاوه این افراد به هنگام دروغ گفتن هیچ ناراحتی و احساس گناهی ندارند. پس مادامی که به وسیلهٔ روش‌های مختلف می‌توانند به هدف خود دست یابند، اهمیتی به آنچه بر سر سوژه یا اطرافیانشان می‌آید نخواهند داد.

فصل یازدهم: روش‌های فریب

فریب می‌تواند شامل موارد مختلفی همچون، ابهام، تحریف، اغراق، دروغ و پنهانکاری باشد. عاملان به این علت، موفق به دستکاری و کنترل ذهن سوژه خود می‌شوند که سوژه کاملاً به آن‌ها اطمینان کرده است. سوژه چنین می‌پندارد که تمام حرف‌های عامل، عین واقعیت بوده و به حقیقت بدل می‌شود، پس می‌تواند آینده خود را برپایه حرف‌های آن‌ها پایه ریزی کند. فریب گونه‌ای از ارتباط است که حقایق در آن حذف شده و برپایهٔ دروغ شکل گرفته تا به بهترین نحو ممکن به فردی که آن را ایجاد کرده سود برساند.

انواع فریب

نظریهٔ فریب بین فردی چهار نوع مختلف از انواع فریب را ارائه می‌دهد:

اولین نوع دروغ است. این در شرایطی است که عامل، اطلاعاتی را جمع‌آوری کرده یا ارائه می‌دهد که با واقعیت موجود کاملاً متفاوت است. این اطلاعات باید به گونه‌ای به سوژه منتقل شود که سوژه آن را به عنوان حقیقت پذیرفته و باور کند. سوژه نباید متوجه شود که اطلاعات غلط به

خوردش داده‌اند، چرا که درآن صورت دیگر با فرد عامل سخن نمی گوید و احتمال فریب موفق از بین خواهد رفت.
دومین نوع فریب، ابهام است. عامل، شروع به بیان اظهارات مبهم، درهم و یا مشروط می کند. در این حالت سوژه سردرگم شده و متوجه آنچه درحال وقوع است نمی شود. این روش برای حفظ وجه عامل نیز بسیار موثر است، چون درصورتی که سوژه بعدها بازگردد و اعتراض کند که فریب داده شده است، راهی برای اثبات آن ندارد.
نوع سوم پنهانکاری است که شکل دیگری از فریب است و بسیار رایج است. این مسئله زمانی رخ می‌دهد که عامل عامدانه و آگاهانه و یا با برنامهٔ قبلی بخشی از اطلاعات مربوط به موضوع خاصی که بر تصمیم و یا انتخاب سوژه تأثیرگذار است را حذف و یا پنهان می کند. در این صورت عامل مستقیماً دروغی به سوژه نخواهد گفت، بلکه صرفاً به او اطمینان می‌دهد که تمام اطلاعات حیاتی و لازم را به او ابلاغ کرده است.
نوع چهارم اغراق است. این مسئله وقتی اتفاق می‌افتد که عامل درمورد یک واقعیت، بیش از حد

بزرگنمایی کند و یا واقعیت را تا حدی به نفع خودش تغییر دهد و مهم‌تر و یا با اهمیت بیشتری جلوه دهد. در این حالت نیز ممکن است که عامل به طور مستقیم به سوژه دروغ نگوید، اما به هر حال شرایط حاضر را به گونه‌ای دور از واقعیت جلوه می‌دهد تا سوژه را مجبور به پذیرش خواسته‌اش کند.

نحوهٔ تشخیص فریب

اگر سوژه بخواهد از فریب خوردن در زندگی و به تبع از دستکاری شدن ذهنش جلوگیری کند، به نظر می‌رسد که بهترین راه، آموختن شیوه‌های تشخیص فریب در زمان وقوع آن باشد. تشخیص فریب برای افراد، دشوار است مگر زمانی که از عامل، اشتباهی سر بزند و یا دروغی بگوید که حقیقت مغایر آن در همان لحظه وجود داشته و یا برملا شود. البته مشکلاتی نیز برای خود عاملان وجود دارد، به خصوص اگر کسی که عامل، قصد فریبش را دارد، فردی از آشنایان او باشد که در این صورت فرایند فریب طولانی‌تر شده و مدت زمان بیشتری برای قانع کردن سوژه نیاز است. تشخیص فریب، اغلب بسیار دشوار است چون هیچ نمود بیرونی و یا حتی روانی از هیچ یک از طرفین بروز خارجی پیدا

نمی کند.
با این حال فرایند فریب، فشار روانی بسیاری بر عاملان خود دارد، چرا که این افراد باید مدام داستان‌هایی که برای سوژه‌هایشان به دروغ تعریف کرده‌اند را دقیقاً همانطور که اولین بار بیان کرده‌اند به خاطر بیاورند تا حرف‌هایشان قابل قبول و سازگار با بیانات قبلی شان باقی بماند. تنها یک اشتباه از طرف عامل کافی است تا سوژه به شک افتاده و به دروغ پشت ماجرا پی ببرد.
عامل به خاطر فشاری که در این مسیر متحمل می‌شود تا صحبت‌های پیشینش را نقض نکرده و به همان مسیر قبلی کلامش ادامه دهد، سعی می کند که اطلاعات را به روش‌های گوناگونی که گاه کلامی و گاه غیرکلامی است به سوژه یادآور شود تا او را در مسیر مدنظر خود نگه دارد. محققان معتقدند که شناسایی فریب، یک فرآیند ذهنی، پویا و پیچیده است که غالباً با پیام تبادل شده تفاوت دارد.
نظریهٔ فریب بین فردی نشان می‌دهد که فریب، یک مکانیسم کنترل تکرار شونده و پیچیده است که میان عامل و سوژه رخ می‌دهد. عامل در این فرایند، سعی بر دستکاری ذهنی به واسطهٔ تغییر اطلاعات به

گونه‌ای متفاوت از واقعیت دارد و سوژه در تلاش برای استنباط این موضوع است که آیا اطلاعات دریافتی‌اش صحیح است یا غلط. اقدامات عامل پس از دریافت پیام باید با اقدامات سوژه مرتبط باشد. عامل باید در این ارتباط، جزئیات کلامی و غیرکلامی برنامه‌ریزی شده‌ای را از خود نشان دهد که سوژه را به سمت فریب خوردن سوق می‌دهد. گاهی طی این فرایند ممکن است سوژه قادر به تشخیص ناسازگاری‌های کلامی و یا دروغ‌های عامل شود.

عناصر مختلف فریب

در حالی که تصمیم گیری در مورد اینکه هر فرایند فریب متشکل از چه بخش‌هایی است کاری دشوار است، اما مسائل خاصی در این فرایند به طور معمول تکرار شده و یکسانند. اصولاً نمی‌توان به وجود این عناصر تشکیل دهنده پی برد مگر آن که فرد عامل، دروغی آشکار بگوید و سوژه متوجه فرایند فریب شود. عناصر دیگری هم وجود دارند که اگر عامل بتواند فرایند فریب را سازماندهی شده و در راه صحیح خود پیش ببرد، می‌تواند از آن‌ها به عنوان تکنیک‌های کمکی بهره ببرد. استتار، بدل سازی و

جعل سه عنصر اصلی دخیل در فرایند فریب هستند. بُعد اول استتار است. این بُعد زمانی رخ می‌دهد که عامل می کوشد حقایقی را به گونه‌ای از سوژه پنهان کند که او متوجه اطلاعات جا افتاده نشود. از این تکنیک اصولاً زمانی استفاده می‌شود که عامل قصد بیان نیمی از اطلاعات حقیقی مربوط به موضوعی خاص را به سوژه خود دارد. سوژه نیز عملاً مدت زمانی بعد و هنگامی که حقیقت برملا شود متوجه این استتار می‌شود. همچنین عامل می‌تواند از بُعد دوم نیز بهره برده و از بدل سازی حقایق استفاده کند تا شانس احتمالی سوژه برای پی بردن به فرایند فریب را به حداقل برساند.
بُعد دوم، بدل سازی است. بدل سازی نیز یکی از عناصر دخیل در فرایند فریب است. این مسئله زمانی رخ می‌دهد که عامل بخواهد خودش را به عنوان شخص دیگری به سوژه معرفی کند. عامل می‌تواند تصمیم بگیرد که چه چیزهایی را می خواهد از سوژه خود پنهان کند و این مسائل می‌تواند دربرگیرندهٔ نام حقیقی، محل زندگی، شغل واقعی، شریکان و زمان کار او باشد. این موضوع به راحتی تغییر لباس یکی از بازیگران فیلم با جلوه‌های ویژه

رخ نمی‌هد. ما در واقع درحال صحبت دربارهٔ تغییر کلی شخصیت برای فریب دادن و به دام انداختن فرد سوژه هستیم.
مثال‌هایی وجود دارد که استفادهٔ عنصر بدل سازی را در فرایند فریب روشن‌تر می کند. یکی از آنها پوشش و ظاهر متفاوتی است که عاملان در قرارهای متفاوت با افراد مختلف دارند تا از مشخص شدن شخصیت حقیقی خود جلوگیری کنند. عامل، همچنین ممکن است از این روش برای تشخیص سلیقهٔ افراد استفاده کند و با حضور در پوشش‌ها و شخصیت‌های متفاوت، شخصیت مورد اعتمادی که فرد سوژه راحت‌تر با او ارتباط برقرار می کند را شناسایی کرده و از این امر در جهت پیشبرد اهداف خود بهره ببرد. در برخی شرایط خاص از واژهٔ بدل سازی در این کاربرد استفاده می‌شود که عامل، ماهیت اصلی پیشنهادش را در پوششی بدلی پنهان کند و امیدوار باشد که این پوشش بتواند اثرات و انگیزه‌های ضد و نقیضی که در پس آن است را پنهان کند.
بُعد سوم فرایند فریب، جعل است. در این بعد اطلاعاتی که عامل به سوژه ارائه می دهد کاملاً غلط

است. سه تکنیک مهم در جعل وجود دارد که عامل می‌تواند از آن‌ها بهره ببرد.
تکنیک اول، تقلید است که طی آن فرد آگاهانه چیزی شبیه به خواستهٔ خود را به نام خود به دیگران ارائه می‌دهد. برای مثال ممکن است فرد عامل، ایده‌ای که متعلق به فرد دیگری است اما با خواسته‌های او مطابقت دارد را به نام خود به فرد سوژه ارائه کند.
تکنیک دوم، دستکاری است که طی آن فرد عامل داستان حقیقی را دستکاری کرده و با توجه به هدفی که در تلاش برای رسیدن به آن است داستان را تغییر می‌دهد. این تغییر ممکن است با کاهش یا افزایش نکاتی در داستان همراه باشد. عاملان با دستکاری بخش‌هایی به داستان می‌توانند آن را بهتر یا بدتر کنند. با این که این داستان ممکن است در حقیقت رخ داده باشد، اما پس از اعمال دستکاری از سوی عامل، در نتیجه به روایتی بدل می‌شود که مسیر داستان اصلی در آن گم شده و مسیری کاملاً متفاوت جایگزین آن شده است.
تکنیک آخری که در موردش صحبت خواهیم کرد، پرت اندیشی است که در حقیقت خود یکی از انواع

جعل به شمار می‌رود. از این تکنیک وقتی استفاده می‌شود که عامل سعی می کند که تمرکز و توجه سوژه را با ارائهٔ چیزی دلپذیرتر از واقعیت موجود جلب کرده و به این صورت سوژه را از حقیقت امر دور کند. برای مثال تصور کنید مردی با کسی به جز همسرش ارتباط دارد و حس می کند که همسرش کم کم دارد به این موضوع پی می‌برد. در این حالت به هنگام برگشتن به خانه برایش یک انگشتر هدیه خریده و به همراه می‌آورد و به این وسیله او را گیج کرده و از واقعیت دور می کند. مشکل این روش آن است که مدت طولانی دوام نمی‌آورد و عامل باید راه دیگری برای پرت کردن حواس سوژه برای ادامهٔ فرایند مدنظر خود بیابد.

نحوهٔ استفاده از فریب

تحقیقات مربوط به حوزهٔ روانشناختی، بیشترین استفاده از مبحث فریب را دارند، زیرا بهره بری از این فرایند برای تعیین نتایج واقعی لازم است. توضیحی که در پشت بهره بری از فرایند فریب در این حوزه وجود دارد این است که مردم نسبت به نحوهٔ نگرششان به دیگران و خودشان بسیار حساسند. در شرایط عادی عموماً سوژه تا وقتی احساس راحتی

می کند که متوجه نیست مورد آزمایش قرار گرفته است، اما در سایر اوقات ممکن است به واسطهٔ خودآگاهی شخص، تحریکاتی غیرعادی صورت گرفته و یا مداخله‌ای توسط او در فرایند تحقیق وارد شود. به همین منظور در تحقیقات روانشناسی از فریب استفاده می‌شود تا افراد احساس راحتی بیشتری داشته باشند و عامل بتواند نتایج درستی را کسب کند.

برای مثال ممکن است عامل علاقه‌مند باشد که بداند تحت چه شرایطی دانش آموز می تواند در یک آزمون تقلب کند. حال اگر عامل، دانش‌آموزان را به صورت خاص و تکی مورد آزمایش قرار دهد، بعید است که آنان به صورت عادی و همیشگی به روند امتحان بپردازند و در این صورت نمی توان به صحت ماجرا پی برد و متوجه شد که کدام دانش آموز و تحت چه شرایطی حاضر به تقلب کردن است. به طور کلی در شرایط تحت نظر، بعید است افراد به دروغ گفتن اعتراف کنند و عامل نمی‌تواند مشخص کند که چه کسی حقیقت را می گوید و چه کسی نمی گوید. در این سناریو، عامل باید از عنصر حواس پرتی استفاده کند تا تصویر شفافی از چگونگی نحوهٔ

تقلب بدست آورد.
علاوه بر این عامل می‌تواند به واسطهٔ همین تحقیق به این موضوع نیز پی ببرد که افرادی که مورد آزمایش واقع شده‌اند تا چه حد حسی و بصری عمل می کنند. فرد عامل می‌تواند حتی در طی فرایند به دانش آموزان اعلام کند که می‌توانید قبل از ارائه پاسخ‌های خود به جواب‌های شخص دیگری نگاه کنید. سپس با تحلیل مشاهدات خود به نتیجه‌گیری مناسب دست یابد.
محقق در این زمینهٔ خاص حتی می‌تواند پایبندی به وجدان و تعهدات اخلاقی را بیازماید و برای عادی‌تر جلوه دادن شرایط از فرد دیگری بخواهد به سایر دانش آموزان بگوید که می‌توانند قبل از ارائه پاسخ‌های خود به جواب‌های شخص دیگری نگاه کنند. در پایان آزمایش فریب، عامل باید به سوژه‌هایش توضیح دهد که ماهیت حقیقی این آزمایش چه بوده و چرا باید در طی این آزمایش از فریب استفاده می‌شده است. علاوه بر این، برخی از عوامل پس از دست یافتن به نتیجهٔ آزمایش، توضیح سریع و مختصری نیز در مورد نتایج به کلیه شرکت کنندگان ارائه می‌دهند.

فصل دوازدهم: شستشوی مغزی

روند شستشوی مغزی

طراحی روند شستشوی مغزی برای یک فرد با روند طراحی آن برای یک گروه متفاوت است. این دو روند به تفکیک از هم در این فصل تشریح شده‌اند. این فرایند با توجه به وضعیت روانی فرد قربانی در زمان شروع روند، وضعیت و جایگاه اجتماعی او آغاز می‌شود. این دو تا حدودی پایه و اساس روند شستشوی مغزی را تشکیل می‌دهند. بخش سخت ماجرا آنجاست که همهٔ افراد را نمی‌شود مورد شستشوی مغزی قرار داد. این فرایند فقط بر روی سوژه‌ای که احساس خلأ داشته و به دنبال چیزی برای پر کردن آن خلأ باشد کاربرد دارد.

کلید اصلی شروع فرایند شستشوی مغزی در تشخیص صحیح و پیدا کردن این افراد به خصوص است. چنین شخصی می‌تواند کسی باشد که اخیراً به خاطر داشتن تجربه‌ای بد و ناگوار از لحاظ روانی آسیب دیده و حقیقت وجودی‌اش متزلزل شده است.

برای مثال، افرادی را در نظر بگیرید که برای سیاحت به سوریه سفر کرده‌اند و سپس به خاطر از

دست دادن یکی از دوستان نزدیک و یا بستگانشان در این مسیر به تروریست بدل شده‌اند. وقتی که با از دست دادن آن فرد، زندگی‌شان بی‌معنی جلوه کند، کسانی که دست به شستشوی مغزی می‌زنند فرصت را غنیمت شمرده و ایده‌ای مبنی بر کشتن دیگران به منظور گرفتن انتقام دوستانشان در ذهن این افراد شکل می‌دهند. وقتی که فرد مناسب شناسایی شود، فرایند شستشوی مغزی آغاز خواهد شد.

در افسانه‌ها این طور بیان می‌شد که کسانی که دیگران را شستشوی مغزی می‌دهند افرادی جنایتکار بوده که با خشونت سعی بر انجام این عمل داشته‌اند، اما حقیقت این است که افرادی که این فرایند را روی دیگران پیاده می کنند در ظاهر زندگی آرام و با برنامه‌ای دارند. قربانیان این افراد نیز عموماً نمی‌توانند حدسی مبنی بر قصد آن‌ها بر شستشوی مغزی بزنند، چرا که هیچ عامل غیر معمولی در ظاهر زندگی این افراد وجود ندارد. علاوه بر این، افراد قربانی به واسطهٔ آسیب‌های ذهنی و روانی که اخیراً متحمل آن شده‌اند حتی قادر به داشتن ظاهر خوب زندگی این افراد هم نیستند.

اولین باری که قربانی با فردی که قصد شستشو دادن ذهنش را دارد ملاقات می کند را مقایسه کنید با زمانی که یک فرد بی خانمان برای اولین بار با یک فرد مشهور ملاقات می کند. فرد عامل در این موقعیت قبل از هر چیز سعی خواهد کرد بین قربانی و خود اعتماد ایجاد کند و همچنین با قربانی رابطه برقرار کند. برای انجام این عمل، فرد عامل تلاش خواهد کرد تا شباهت‌های سطحی و عمقی با فرد سوژه ایجاد کند.
نمونه‌ای از تشابه سطحی می‌تواند علاقه داشتن به همان غذا و نوشیدنی مورد علاقهٔ فرد سوژه باشد، اما شباهت عمقی را می‌توان در داشتن تجارب یکسان در زندگی یافت. فرد عامل در صورت نیاز می تواند با تخصص و ظرافت مورد نیاز، تجربه‌ای جعلی برای برقراری ارتباطی عمیق با فرد سوژه از خود ایجاد کند و با سوژه به اشتراک بگذارد. حال فکرش را بکنید که سوژه، تجربه‌ای مبنی بر از دست دادن دوست صمیمی‌اش به اشتراک بگذارد، حدس می‌زنید چه کسی درست همان لحظه تجربه‌ای مشابه در جیب بغلش پنهان کرده است؟ بله، درست است، فرد عاملی که قصد شستشوی ذهن سوژه را دارد.

این جعل عاطفی تنها جنبهٔ درونی فرایند شستشوی مغزی نیست. فرد عامل در کنار بیان این مسائل و اشتراک گذاری تجارب مشابهی که در حقیقت دروغی بیش نیستند، به فرد سوژه هدایایی داده و الطاف دیگری نیز گاه و بی‌گاه در حق او روا می‌دارد. این الطاف می‌توانند به صورت وعده‌های غذایی رایگان، نوشیدنی و یا حتی هدیه دادن وسائل الکترونیکی نیز باشند. این الطاف و هدایا باعث ایجاد احساس قدردانی و بدهکاری در سوژه شده و در صورت بروز هرگونه مقاومت توسط قربانی در مراحل اولیه، مسیر را روان‌تر می‌کند.
نمونهٔ دیگری از این ارتباط زمانی رخ می‌داد که سربازان آمریکایی در زمان جنگ اسیر شده بودند و اسیرکنندگان آنها سیگارهای ساخته شده توسط آمریکا را به آنها می‌دادند و با لحنی محترمانه و صمیمانه با آنها سخن می‌گفتند. این امر قربانی را مستعد قرار گرفتن تحت روند شستشوی مغزی می‌کند.
پس از ایجاد رابطه‌ای مناسب با قربانی، ارائهٔ تصویری خیالی و آرمان‌گرایانه، مرحلهٔ بعدی فرایند محسوب می‌شود. در این مرحله، فرد عامل باید

برای مشکلاتی که سوژه با او در میان گذاشته است، راه حلی ارائه کند. راه حل‌ها به صورت غیر رسمی و گاه به گاه به سوژه ارائه می‌شود تا از پاسخ‌های منفی احتمالی از جانب قربانی، در نتیجه احساس فشار به پذیرش راه حل جلوگیری شود. این راه حل‌های آرمانی، شکل دیگر شخصیت یا ایدئولوژی‌هایی است که فرد عامل قصد وارد کردنش به ذهن فرد سوژه از طریق فرایند شستشوی مغزی را دارد. این ایدئولوژی ممکن است به صورت رفتارهای تروریستی، کمونیستی و یا هرآنچه فردعامل در پی آن است در فرد سوژه بروز پیدا کند.

اثرات شستشوی مغزی

فرایند شستشوی مغزی، روندی قدرتمند است و هر چیز قدرتمندی تأثیری ماندگار از خود به جای می گذارد. یکی از شدیدترین عوارض شستشوی مغزی، از بین رفتن هویت فردی است. روان قربانی از هویت قدیمی خود جدا می‌شود. قربانی کارهایی را انجام می‌دهد که قبل از این هرگز انجام نمی‌داده است. می‌توان گفت که هویت قبلی او دیگر وجود ندارد. قربانی احساس می کند که انگار خود قبلی‌اش رؤیایی بیش نبوده است. احساسات، نحوهٔ

تفکر و رفتار قربانی نیز به کل تغییر می کنند.
اختلال استرس پس از سانحه (PTSD) یکی از اثراتی است که بر روی کسانی که موفق به رهایی از شستشوی مغزی می‌شوند بروز می‌دهد. قربانیان شستشوی مغزی علائم روانی و جسمی مشابه با کهنه سربازان جنگ از خود نشان می‌دهند. این نشان می‌دهد که شستشوی مغز می‌تواند تأثیر ماندگاری مانند جنگ داشته باشد.
نمونه‌ای دیگر از تأثیر طولانی مدت شستشوی مغزی در جایی است که یک قربانی پس از رهایی از شستشوی مغزی، نسبت به آن وضعیت یا آن فرد عامل، احساس دلتنگی کرده و خواستار بازگشت به آن حالت قبلی می‌شود. این پدیدهٔ روانشناختی به سندرم استکهلم معروف است. قربانیان دچار این سندروم حتی در آینده، شستشودهندهٔ مغز خود را تحسین می کنند و ایده‌های که در طول روند در ذهنشان قرار داده شده است را توجیه می کنند.

برخی از تکنیک‌های شستشوی مغزی

جداسازی و انزوا

جداسازی یکی از تکنیک‌هایی است که درطول روند شستشوی مغزی بر روی فرد سوژه اعمال می‌شود.

انزوا به معنی دور بودن از دیگر افراد یا مکان‌هاست. فرد عامل باید اطمینان حاصل کند که سوژه از سایر افراد جداسازی شده است، تا احتمال هرگونه برخورد یا ارتباط با سایر افراد و ایجاد خلل یا تغییر در روند شستشوی مغزی سوژه از بین برود تا به واسطهٔ ارتباط و تبادل نظر باعث سخت‌تر شدن فرایند شستشوی مغزی نشود. قربانیان شستشوی مغزی از دوستان، خانواده‌ها و همسالان خود جدا می‌شوند تا اطمینان حاصل شود که به واسطهٔ ارتباط با این افراد، نحوهٔ تفکر و نگرش خود را تغییر نمی دهند.

ترس و وابستگی

ترس، یک اهرم بسیار مفید و تأثیرگذار است که در فرایند شستشوی مغزی به کار گرفته می شود. برای مثال وقتی فرد عامل با گروهی از افراد سر و کار دارد، می‌تواند از ترس برای اطمینان یافتن از این که از فرامینش اطاعت می‌شود استفاده کند و با استفاده از قوهٔ هراس، سوژه‌هایش را به خود وفادار نگه دارد. اگر کسی یا چیزی، هویت جدیدی که فرد عامل در تلاش برای دستیابی به آن است را تهدید کند، او می‌تواند با تهدید کردنش او را به تبعیت و سکوت وادارد.

بمباران عاطفی

بمباران عاطفی در فرایند شستشوی مغزی زمانی رخ می‌دهد که فرد عامل، تلاش کند با ایجاد پیوند عاطفی خود را از لحاظ حسی جایگزین خانوادهٔ فرد کرده و از این طریق مسائلی را با او به اشتراک بگذارد.

ایده گذاری در ذهن فرد قربانی و تشکیل شخصیت جدید برای او با استفاده از این روش آسان‌تر می‌شود. خانواده برای اغلب افراد مثل گنج می‌ماند، چرا که آنان کسانی هستند که شما را از همه بهتر می‌شناسند و بیشترین زمان را با شما می‌گذرانند.

احساس گناه

روند ایجاد احساس گناه بدین صورت است که فرد عامل، قربانی را به این باور می‌رساند که هر کاری که او انجام می‌دهد اشتباه است و او انسان بدی است. احساس گناه باعث می‌شود که قربانی در اعتقادات خود دچار تردید شود. در این روش، عامل در نشان دادن اشتباهات قربانی اغراق می‌کند و در نتیجه باعث احساس گناه بیشتر در فرد قربانی شده و نیاز او به نجات و رهایی از این وضعیت را بیشتر می‌کند.

تکرار

اگر مطلبی به اندازهٔ کافی تکرار شود، مردم و جامعه شروع به پذیرش آن خواهند کرد. در حقیقت، مطالعات نشان داده‌اند که اگر تنها یک نفر سه بار یک نظر یکسان را بیان کند، ۹۰ درصد احتمال دارد که بتواند سه نفر را با خود هم عقیده کند که درصدی بالا و قابل توجه است. در فرایند مورد نظر ما، عامل از تکرار برای متقاعد و قانع کردن فرد سوژه استفاده می کند.

روند معمول

در این مرحله فرد عامل، روال معمول اَعمال و افکار مربوط به هویت قدیمی فرد را تغییر داده و همزمان روال جدیدی را با توجه به شخصیت جدید مدنظرش جایگزین آنها می کند.

فعالیت بدنی

هدف عامل در این مرحله این است که سوژه را به واسطهٔ فعالیت‌های بدنی مکرر، تحت کنترل خویش نگه دارد. آنچه فعالیت بدنی در فرایند شستشوی مغزی را از ورزش‌های عادی متمایز می کند این است که در این مورد عامل پس از اِعمال فعالیت بدنی، از خلق و خوی بهبود یافته و هویت گروهی

سوژه‌هایش استفاده می‌کند و باورهای ایدئولوژیکی مدنظرش را در هنگام خستگی سوژه‌ها و درست زمانی که مقاومت آنها بر اثر خستگی در پایین‌ترین حد ممکن است، با قدرت بیشتری به آن‌ها تحمیل کند. تکرار هم یکی از روش‌های ترغیب مردم برای کاهش حالت تدافعی ذهنشان و کمتر کردن میزان شکاکیت آنها به ایده‌هاست.

مراحل شستشوی مغزی

تخریب هویت

تخریب هویت یک انسان، اولین قدم برای شروع فرایند شستشوی مغزی است. عامل، هویت قدیمی سوژه خود را در هم شکسته، او را آسیب‌پذیر کرده و در طول فرایند، هویت جدید مدنظر خود را به او غالب می‌کند. این مرحله برای پیشروی فرایند، ضروری است. اگر سوژه همچنان به هویت قدیمی و اعتقادات قبلی خود پایبند باشد، عامل در مسیر فرایند، پیشرفتی حاصل نمی‌کند.

تخریب هویت و هدایت کردن سوژه به جایی که خود و اطرافیانش را زیر سؤال ببرد به تغییر سریع هویت طی مراحل بعدی فرایند کمک شایانی خواهد کرد. این هدف طی چند مرحله که شامل

حمله به هویت فرد، استفاده از احساس گناه، خیانت به نفس و نقطهٔ تخریب است، حاصل می‌شود.

امکان نجات

زمانی که فرد عامل، موفق به تخریب هویت سوژه شود، نوبت به اجرایی کردن مرحله بعدی فرایند می‌رسد. در این مرحله، سوژه تنها در صورتی می‌تواند نجات یابد که آمادهٔ رها کردن هویت و اعتقادات قبلی خود و پذیرش هویت جدیدی باشد که به او پیشنهاد داده می‌شود. در این مرحله به سوژه فرصت داده می‌شود که اتفاقات پیرامونش را درک کرده و همزمان به او اطمینان داده می‌شود که پس از طی کردن مسیر مورد نظر، همه چیز درست خواهد شد.

ملایمت، اجبار به اعتراف، هدایت احساس گناه و رها کردن احساس گناه نیز چهار مرحلهٔ مختلفی است که در حین پیاده‌سازی این بخش از فرایند از آن بهره گرفته می‌شود.

بازسازی هویت

وقتی سوژه وارد این مرحله می‌شود، چندین مرحلهٔ قبلی را به انضمام آشفتگی‌های عاطفی متعدد تجربه

کرده است. در این مرحله، سوژه کاملاً متقاعد شده است که در مورد همهٔ عقاید قبلی خود اشتباه می‌کرده و حال باید همه چیز را تصحیح کند. تا به این جای کار، آنها به واسطهٔ شیوه‌های مختلف از هویت قبلی خود دور شده‌اند. بعد از انجام تمام این مراحل، حال سوژه باید با راهنمایی فرد عامل، به بازسازی هویت خود بپردازد.

این مرحله به فرد عامل فرصت می‌دهد تا ایده‌ها یا مفاهیم جدیدی را به فرد سوژه معرفی کرده و در ذهن او جای دهد، چرا که در این مرحله فرد سوژه مثل یک لوح سفید است که آماده و مشتاق یادگیری و داشتن احساس بهتر نسبت به قبل است.

فصل سیزدهم: دستکاری عاطفی پنهان

احتمالاً مشتاق هستید که بدانید بخش پنهان روانشناسی چیست و در مورد آن به چه اطلاعاتی می‌توان دست یافت. این بخش در واقع به قصد یک فرد برای تأثیرگذاری بر نگرش و احساسات فرد دیگر، به شیوه‌ای آشکار و یا پنهان مرتبط است. اگر به هر کلمهٔ این عبارت به طور جداگانه پرداخته شود، مفهوم پایه‌ای و اساسی آن تا حد زیادی آشکار خواهد شد. البته باید به این موضوع نیز اشاره کرد که همهٔ انواع کنترل حسی را نباید پنهان در نظر گرفت، اما در بیشتر مواقع، افرادی که سوژه کنترلگرها قرار گرفته‌اند، به هیچ وجه متوجه این موضوع که درگیر یک فرایند دستکاری عاطفی هستند نبوده و متوجه هدف یا علت انجام این امر از سوی کنترلگر نیز نشده‌اند.

از آنجایی که ما اکنون ایده‌ای کلی از آنچه دستکاری روانشناختی نام گرفته است داریم، اجازه دهید یک قدم جلوتر رفته و نگاهی عمیق‌تر به پیامدهای روند روانشناسی تاریک و تفاوت نحوهٔ کنترل هر فرایند بیندازیم. ما در این فصل همچنین به بیان زمینه‌های متفاوتی که احتمال وقوع چنین شیوه‌ای از فریبکاری

در آن زیاد است خواهیم پرداخت.
آنچه باید به آن توجه خاص داشته باشید این است که شرایطی که چنین دستکاری‌هایی در آن رخ می‌دهد، بخشی جدانشدنی از زندگی اجتماعی، دانشگاهی، زناشویی و خانوادگی یک فرد است و اجتناب از قرار گرفتن در آن‌ها به گونه‌ای ناممکن است.
شکی نیست که خطرناک‌ترین و عاطفی‌ترین نوع دستکاری، دستکاری عاطفی مخفی عاشقانه است، اما خبر خوش این است که صرف نظر از شرایطی که در آن قرار گرفته‌اید، وقتی مفاهیم اساسی و راه‌حل‌های کاربردی مقابله با این نوع دستکاری را بیاموزید، می‌توانید یک سری سیستم و نظام ذهنی برای دفاع از خود ایجاد کرده و از خود در برابر این شرایط محافظت کنید.
درست همانطور که روش‌های مختلفی برای انتقال یک مفهوم وجود دارد، افراد خاصی نیز وجود دارند که با بیان ایده‌هایی خاص، احتمال وقوع دستکاری عاطفی پنهان را افزایش می‌دهند. برای درک کامل این مفاهیم نیاز است که فرد، ارتباطی بین این نظریه پیچیده و جلوه‌های شخصی و واقعی مفاهیم

آن در زندگی حقیقی ایجاد کند.
نمونه‌ای از این مسئله، طیف گسترده‌ای از تعاملات در زندگی افرادی است که به طور مداوم، تحت کنترل‌های عاطفی و ذهنی قرار می گیرند. معمولاً وقتی دو نفر در کنار هم زندگی می کنند و یکی از طرفین در می‌یابد که طرف دیگر به وضوح و به هر روشی، سعی بر کنترل تعاملات میانشان دارد، فرد آسیب دیده که سوژهٔ طرف مقابل قرار گرفته است سعی بر خاتمه دادن به رابطه خواهد کرد، چرا که معتقد است، طرف مقابل از خط قرمزها عبور کرده.
به همین علت است که اکثر افرادی که دست به دستکاری می‌زنند، آشکارا خواسته‌هایشان را به معرض نمایش نمی گذارند و در عوض، سعی بر مخفی نگه داشتن این مسئله خواهند کرد و از روش‌های دستکاری پنهان بهره خواهند جست.
در این حالت، قربانی به راحتی و به طور کامل تحت سوء استفاده احساسی قرار می گیرد، بدون اینکه متوجه آن باشد. این روش راه را برای کنترلگر بسیار هموار کرده و احتمال موفقیت او را نیز افزایش می‌دهد چرا که می‌تواند بدون قربانی کردن رابطه، به خصوص روابط عاشقانه، این علاقه به کنترل

دیگران را در خود حفظ کند و آن را به طور نهان اِعمال کند. از طرف دیگر نیز اگر یکی از طرفین، قصد اتمام رابطه را داشته باشد می‌تواند از این روش دستکاری برای بیرون آمدن از رابطه استفاده کند. گاهی اوقات نیز از این روش برای کاشت بذر احساس پشیمانی، همدلی و حتی شرم در دل فرد قربانی استفاده می‌شود. در این صورت هم مجدد ابداً فرد متوجه نمی‌شود که فریب خورده و یا عواطفش را مورد دستکاری قرار داده‌اند. در چنین مواردی نیز فرد عامل معمولاً کارها، رفتار و حرفایش را تحت عناوینی از این دست که «فقط به خاطر حفظ خانواده‌مان این کار را می کنم» پنهان می کند. سوء استفاده روانی مداوم، اغلب در دنیای حرفه‌ای صورت می گیرد. بسیاری از کارمندان در وهلهٔ اول مراجعه به روانشناسان چنین عنوان کرده‌اند که گاه و بی گاه دچار احساسات شدیدی مبنی بر ترس، تعهد یا تقصیر می‌شوند. از آنجایی که این افراد حضور فعالی نیز در محل کار داشته و به وظایف خود عمل می کنند، متوجه نمی‌شوند که چرا و چگونه دچار این احساسات می‌شوند و علت و منبع آن چیست.

یکی از این تکنیک‌ها، بمباران عاطفی است. ذکر این نکته حائز اهمیت است که افراد کنترلگر معمولاً در همان لحظات ابتدایی برقراری ارتباط با قربانیان از این استراتژی استفاده می کنند. این یکی از ساده‌ترین تکنیک‌های ممکن است که در آن، تنها نیاز است که فرد عامل به ابراز شدید، فوری و مشتاقانهٔ احساسات مثبت نسبت به سوژه‌اش بپردازد.
در ابتدا وقتی به این روش دقت می کنید، روند آن برایتان عجیب و غیرعادی به نظر می‌رسد. چرا که چنین استدلال می کنید که اگر کسی قصد آسیب رساندن به فرد دیگری دارد، طبیعتاً نباید احساسات مثبتی از خود نسبت به او بروز دهد، اما اگر به این موضوع توجه کنید که بروز این احساسات او را به هدف نهایی‌اش نزدیک‌تر کرده و راه دستیابی به آن را آسان‌تر می کند، متوجه علت این رفتار خواهید شد.
هدفی که در پس این امر وجود دارد بسیار ساده است چرا که قصد اصلی آن ایجاد احساس عشق، اعتماد و پیروی در فرد سوژه است. در صورت عدم استفاده از این روش، یا عدم پذیرش آن توسط سوژه،

کنترلگر مجبور به اِعمال روش‌های دیگری می‌شود که خشن‌تر و شدیدتر است.
میزان و روش استفاده از تکنیک بمباران عاطفی اصولاً به شرایط محیطی و ارزیابی‌های فرد کنترلگر نسبت به عملکردش بستگی دارد. بگذارید با بیان یک مثال درک این موضوع را برایتان آسان‌تر کنم. برای مثال شخصی را در نظر بگیرید که به نظر می‌رسد بسیار غمگین، درمانده و تنها باشد. کنترلگر تمایل بیشتری به انتخاب این فرد به عنوان قربانی خود دارد، چرا که چنین تصور می کند که دستکاری ذهنی این فرد به مراتب از افرادی با شرایط روانی بهتر، آسان‌تر است.
از توضیحات فوق می‌توان دو نکته بسیار مهم را دریافت. ما می‌توانیم دو درس بسیار مهم در مورد دستکاری عاطفی مداوم را در خلال این توضیحات بیابیم.
اصل اول، برقراری شرایط ایده‌آل در عین حال داشتن احساس خونسردی است. حتی خود شما نیز ممکن است در برخورد اول با افرادی که قصد آسیب رساندن به دیگران از این طریق را دارند بگویید «واقعاً آدم خوش برخوردی، باید بیشتر با هم رفت و

آمد کنیم». در واقع برای فردی که از این روش اطلاعی ندارد، تشخیص بمباران عاطفی در برخورد اول تا حدودی ناممکن است. دومین درسی که ما از این موضوع می گیریم این است که بسته به شرایط فرد قربانی، دستکاری عاطفی مداوم می‌تواند به روش های مختلفی اتفاق بیفتد.

یک کنترلگر حرفه‌ای با کمی تجربه، بسیار راحت‌تر از سایرین می‌تواند از این روش بهره ببرد، زیرا او می‌داند چگونه و چه زمانی از این استراتژی نسبت به هر فرد استفاده کند.

چنین تکنیکی عموماً باید به گونه‌ای اعمال شود که فرد سوژه متوجه آن نشود. جریان عملکرد تکنیک بمباران عاطفی اصولاً به این صورت است که در ابتدا با ابراز احساسات شدید شروع شده و به صورت فزاینده‌ای روند این ابراز احساسات افزایش می‌یابد و سپس وقتی که هدف کاملاً محقق شد و فرد عامل، کنترل فرد سوژه را به دست گرفت، شدت ابراز احساسات به صورت کنترل شده‌ای کاهش یافته و متعادل‌تر خواهد شد. هدف استفاده از تکنیک بمباران عاطفی، پایین آوردن دیوار دفاعی فرد سوژه و افزایش وابستگی او به فرد کنترلگر است، چرا که

ادامه دادن این تکنیک به مرور باعث ایجاد دید خوب نسبت به کنترلگر و رابطه‌ای مثبت خواهد شد.
یکی دیگر از تکنیک‌های پر استفاده توسط افراد کنترلگر، تکنیک مثلث بندی است. این یکی از روش‌های بسیار مؤثر است که کنترلگرها در روابطی از آن بهره می‌برند که در آن رابطه‌ای میان خود فرد کنترلگر، سوژه و یک فرد سوم صورت می گیرد.
هدف اصلی در این روابط ایجاد سردرگمی برای سوژه است که در نهایت با راهنمایی‌های کنترلگر به ایجاد رابطهٔ عاطفی عمیق از سمت فرد سوژه به کنترلگر ختم خواهد شد. در این روش فرد سوژه به خاطر این که در کنار فرد کنترلگر احساس خوبی داشته و حس می کند عشقی قدیمی را بازیافته و در مورد هر مطلبی به راحتی می‌تواند با او سخن بگوید، به او جذب شده و کم‌کم به او علاقه‌مند می‌شود.
حال اگر کنترلگر بین فرد سوژه و نفر سوم رابطه، تشنج و احساسات منفی نیز ایجاد کند، وضعیت به مراتب بدتر خواهد شد. سوژه‌های این افراد عموماً دچار ترس و هراسند. اگر فرد کنترلگر با آن‌ها صحبت کند و به آنها بگوید این احساسشان از

افسردگی و کمبود اعتماد به نفسشان نشأت می‌گیرد، عملاً امکان این که سوژه جرأت رفتن به سمت نفر سوم و پا پیش گذاشتن برای ایجاد رابطه را از دست می‌دهد. فکر می‌کنم بسیاری از شما تجربه‌هایی مشابه با این موضوع را پشت سر گذاشته باشید.

علاوه بر این مسائل، از لحاظ استراتژیک، اصلاً بعید نیست که فرد کنترلگر بعد از اتمام کار با سوژه، نفر سوم همین رابطه را به عنوان هدف بعدی خود انتخاب کند.

یکی دیگر از تکنیک‌هایی که برای تأثیرگذاری ذهنی پنهان بر افراد استفاده می‌شود، اتهام زدن غیرمستقیم است. در این روش کنترلگر جمله‌ای دارای بار منفی و اتهام آمیز بیان کرده و سپس خود را «معصوم و بی‌گناه» جلوه داده و سعی می‌کند از این روش خود را از نتیجهٔ عاطفی منفی‌ای که در برابر حرف‌هایش به وجود می‌آید مصون نگه دارد. در این حالت اگر به خاطر حرف‌های فرد کنترلگر، سوژه دلخور شود و یا به او بر بخورد، کنترلگر سریعاً اعلام می‌کند که منظورش از بیان آن حرف این برداشتی که فرد سوژه داشته نبوده است و قصد

زدن چنین حرفی به او را نداشته است. کنترلگر غالباً حرف‌هایی که می‌زند را در قالب تعریف بیان می کند، اما هدف او واقعاً تشویق و تعریف کردن نیست، بلکه کنایه زدن است و با شنیدن آن حرف‌ها عموماً چنین حسی به فرد منتقل می‌شود که او را دست کم گرفته‌اند و به او توهین کرده‌اند.
فرد کنترلگر با این روش، نقاط ضعف شما و یا مسائلی که روی آنها حساس هستید و باعث ناراحتی‌تان می‌شود را شناسایی می کند و هربار جملاتی بیان می کنند که شما بتوانید معانی مختلفی از آن‌ها برداشت کرده و بیشتر آزرده خاطر شده و دچار شک شوید.
گاهی در ابتدا هیچ حرفی برای پاسخ به ذهنتان نمی‌رسد، چرا که معانی و تفاسیر بسیاری از حرف‌های فرد کنترلگر برداشت می کنید و حتی نمی‌دنید به کدام جنبه‌اش باید پاسخ دهید. برای مثال ممکن است شریک زندگی‌تان حین غذا خوردن به شما بگوید: «کاش همان‌جا سر کار غذا می‌خوردم» و وقتی از او بپرسید منظورش چیست؟ پاسخ دهد که خب اینطوری شما کمتر برای پختن غذا اذیت می‌شدید، اما تا مدتها این حرف در ذهن

شماست و با خود می گویید که این حرف واقعاً چه معنی‌هایی ممکن است داشته باشد.
ممکن است با خود بگوید که چرا وقتی غذا را درست کرده‌ام و آماده جلویش گذاشتم و در حال خوردن آن است به این قضیه اشاره کرده است. آیا اصلاً به من اهمیت می‌دهد که با زدن چنین حرفی پس از آن همه زحمت ناراحتم می کند؟ آیا دیگر از نحوهٔ آشپزی من خوشش نمی‌آید؟ آیا ترجیح می‌دهد زمانش را به جای من با دیگران و همکارانش بگذراند؟
افکار برخاسته از اظهارات این چنینی بر شما تأثیر خواهد گذاشت و عصبانیت، اختلافات احتمالی و بی ثباتی رابطه را شدت می‌بخشد. برای کنترلگر راحت است که بگوید این فقط یک اشتباه بوده و اصلاً چنین منظوری نداشته است، اما شواهد دیگری وجود دارد که با دقت کردن به آنها می‌توانید به قصد حقیقی این افراد پی ببرید.
ممکن است که کنترلگر بگوید قصدش از زدن چنین حرفی فقط اهمیت دادن به شما بوده است و می خواسته جایگاه شما را بالا برده و احساس بهتری به شما منتقل کند، اما آیا زدن حرفی که تا مدت‌ها

شما را به فکر فرو می‌برد و موجب می‌شود نسبت به خودتان دچار شک شوید، واقعاً چنین هدفی را دنبال می کند؟

به خاطر داشته باشید که مؤلفهٔ اصلی تعریف و تمجید این است که نه به احساسات شما ضربه‌ای وارد می کند و نه ذهن شما را برای مدتی طولانی مشغول می کند.



فصل چهاردهم: اغوای تاریک

اغوای[۲۵] افراد و سلطه بر آنان، چنان مفاهیم خاص و محوری هستند که جایز است یک فصل کامل در روانشناسی تاریک به آن‌ها اختصاص داده شود.
اغلب افراد، کسی را در نزدیکان خود می‌شناسند که به واسطهٔ اصول گمراه کننده‌ای اغوا شده و رفتاری ناصحیح از خود بروز داده باشد. حتی ممکن است اگر به اعمال شخصی خود بنگرید، دریابید که در روابطتان، گاهی از برخی دستکاری‌های ذهنی غیر اخلاقی و غیر قانونی برای نفع خود بهره برده‌اید.
تمایل به رابطه جنسی در انسان، یکی از مهمترین خواسته‌های اوست و عدم دستیابی به آن می‌تواند موجب تنش، افسردگی و ناامیدی زیادی شود. حتی با توجه به مستندات می‌توان دریافت که تعداد زیادی از مشهورترین شخصیت‌های تاریخی، به طور مرتب و تمام و کمال و حتی گاهی در رأس امور، به رسیدگی به این تمایلات خویش می‌پرداخته‌اند.
اغلب اوقات نیز، زیباترین و بهترین دختران جهان به عنوان هدیه‌ای درخور و با ارزش، به پادشاهان و امپراطورها به سبب جایگاه اجتماعی بالایشان ارائه می‌شده‌اند.

هِنری هشتم، یکی از پادشاهان انگلستان، نمونه اعلا و مشهوری از یک اغوا کننده قدرتمند است. او حتی یک جنبش مذهبی جدید به راه‌انداخت که به واسطهٔ آن از لحاظ دینی به او این اجازه داده می‌شد که با هر چند دختری که تمایل دارد ازدواج کند. جذابیت او برای زنان نیز بسیار بالا بود. او حتی کنترل تمام و کمال زندگی برخی از همسرانش را نیز به عهده گرفته بود و عاقبت همین مسئله سر بسیاری از آن‌ها را به باد داد.
هنری هشتم یک نمونه کوچک در حوزهٔ روانشناسی تاریک و بخش مربوط به اغوا گری و شهوت است، اما وجود این نمونهٔ خاص الهام‌بخش دیگران بوده و به همین خاطر او نمادی از یکی از جنبه‌های بنیادین روانشناسی تاریک شناخته شده است. اگر شخصی اطلاعات کافی از سوژه خود نداشته باشد، به درک صحیحی از چگونگی استفاده از اغوا و جذابیت به شیوهٔ مؤثر و شناخته شده‌اش در روانشناسی تاریک نخواهد رسید.
حال به این پرسش می‌رسیم که آیا تمام کسانی که اغواگری می کنند، درحال بهره برداری از یک ابزار تاریک منصوب به روانشناسی تاریک هستند؟ در

حقیقت این طور نیست. اغوا در واقع گونهٔ خاصی است که وقتی عمل می کند که طرف مقابل در جستجوی آن باشد. این جستجو نیز اصولاً به طور غریزی و بدون برنامهٔ قبلی توسط افرادی انجام می‌شود که درکی از توانایی‌ها و جنبه‌های تاریک دستکاری کنندگان عاطفی و اغواگران ذهنی ندارند. اغواگران دقیقاً می‌دانند شما چه می خواهید و چطور باید آن را به شما عرضه کنند.
استفاده از روانشناسی تاریک به عنوان روشی برای ترغیب و اغوای افراد، همانطور که در این فصل خواهید دید، لزوماً خوب یا بد نیست. این مسئله تنها با توجه به تأثیرعمل انجام شده بر فرد ترغیب شده قابل استنتاج است. بخش کاملی از این فصل به بحث در پیرامون تمایز بین اغواگری اخلاقی و غیراخلاقی اختصاص داده شده است.
شاید بپرسید که چگونه می‌توانیم از اطلاعات موجود در این فصل استفاده کنیم؟ باید بگویم که پس از خواندن این فصل، حداقل درک شما از مفهوم کلی روانشناسی تاریک کامل می‌شود. باید اشاره کرد که هر کتابی که درمورد این حوزه نگاشته شود، اما مشخصات اغواگری را در بر نگیرد، ناقص و ناکامل

خواهد بود. همچنین می‌توانید از داده‌های دریافتی‌تان از این کتاب، به روشی عملی استفاده کنید. این که بخواهید از دانسته‌هایتان برای محافظت از خود یا عزیزانتان از اغواگرهای تاریک استفاده کنید دیگر یک انتخاب شخصی و کاملاً به عهدهٔ خود شماست.

هر بخش این کتاب، به گونه‌ای نرم و آزموده، نگرش شما به دنیای امروزی و روابط موجود در آن را به شیوه‌ای درخور و مناسب تغییر خواهد داد.

علت استفاده از اغواگری تاریک چیست؟

اولین سؤالی که برای اغلب افراد پس از پی بردن به این مفاهیم ایجاد می‌شود این است که «چرا؟»، چرا عاملان از این تکنیک خاص برای جذب کردن افراد بهره می‌برند؟ چگونه یک اغوا کننده می‌تواند در دنیای امروزی چنین محبوبیت و تأثیرگذاری داشته باشد؟

همهٔ این مسائل، به قدرت و توانایی پیاده کردن روش‌ها و تکنیک‌هایی بستگی دارد که در این حوزه با هم به آن پرداختیم. همچنین نمونه‌های بی شماری از چگونگی عملکرد روانشناسی تاریک و بسیاری از حوزه‌های مختلف را در فصل‌های

مختلف این کتاب باهم بررسی کردیم. اکنون سراغ این سؤال می‌رویم که زمینهٔ آشنایی و دوستیابی در چه حوزه‌هایی با اغواگری متفاوت است؟
یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های روانشناسی تاریک و عاملان به آن این است که آنها یک سلاح تقریباً مخفی در راهیابی به روان انسان‌ها در اختیار دارند. اطلاعات سنتی و معمول، این مسیر را پیش روی فرد می گذارند که در رابطه‌ای عاشقانه حضور یافته و در این مسیر پیشروی می کند و منتظر می‌شود که ببیند چه نتیجه‌ای حاصل می شود، اما اطلاعات روانشناسی تاریک، فرد اغواگر را تبدیل به یک شکارچی خواهد کرد که سوژه خود را یافته و هرآنچه لازم باشد را برای شکار کردن او به کار خواهد بست و در نهایت حتماً او را به دست خواهد آورد.
کسی که در دنیای امروزی به دنبال تئوری‌های شناختی تاریک باشد، احتمالاً پس از آموختن روانشناسی تاریک، از برخوردها و تلاش‌های قبلی خود شوکه خواهد شد. پس از آموختن این روش‌ها، احساس کنترل و اعتماد به نفس جایگزین تمام احساسات حاکی از عدم قطعیت، رنج و آسیب پذیری خواهد شد. فردی که از روان درمانی تاریک

بهره می‌جوید در کمال تعجب در می‌یابد که نه تنها احساس بهتری نسبت به عملکرد خود دارد، بلکه افرادی که با او ارتباط برقرار می‌کنند نیز اغلب احساس بهتری نسبت به او خواهند داشت و از تجربهٔ هم‌صحبتی با او بیشتر لذت خواهند برد.
علت این امر آن است که روانشناسی تاریک به فرد می‌آموزد که مخاطبان و افرادی که برای آشنایی بر سر قرار می‌روند به دنبال چه چیزهایی هستند و به فرد آموزش خواهد داد که چطور با پیشنهاد دادن آن چیزها به طرف مقابل، او را اغوا کرده و به سمت خود ترغیب کنند.
اغلب افراد وقتی برای نخستین بار از آموزه‌های روانشناسی تاریک در روابطشان استفاده می‌کنند و به خواسته‌شان دست می‌یابند، حسی مصادف با کشف دوبارهٔ زندگی را تجربه می‌کنند. با استفاده از این روش‌ها و مفاهیم، شما عمیق‌ترین خواسته‌ها و دیرینه‌ترین آرزوهایتان را به دست آورده و هر آنچه را که می‌خواهید از زندگی خود دریافت خواهید کرد.

آیا اغوای تاریک امر ناپسندی است؟

یکی از جدیدترین نگرانی‌ها در مورد تئوری اغواگری تاریک احساسات این است که آیا روش‌های آن بد یا

به تعبیری غیر اخلاقی هستند یا خیر. اغواگری تاریک به خودی خود نه چیز خوبی است، نه چیز بد. آنچه به اغواگری تاریک جهت می‌بخشد و آن را به عملی خوب یا بد مبدل می کند، نحوه و جایگاه استفاده از آن توسط افراد است. به طور کلی مردم به سه علت ساده از اصول اغواگری استفاده می کنند. علت این امر می تواند کمک به یک فرد، آسیب رساندن به یک فرد و یا تنها حمایت و محافظت از خود باشد.

برای بسیاری از افراد، پذیرش این موضوع که کسی با نیت کمک به دیگران وارد دنیای اغوای تاریک ذهن شده باشد سخت است. مشخصاً همهٔ افراد اغواگر، حریصند و اهمیتی برای دیگران قائل نمی‌شوند، این طور نیست؟ خیر، اینطور نیست. یکی از بهترین تئوری‌های شناخته شده جهان در مورد اجرای روش‌های اغوا این است که «هرآن کس که می‌بینید را پیش از رها کردن، به فردی شادتر بدل کنید.» افرادی که به این شعار ایمان دارند، نمی‌پذیرند که شخص در چرخهٔ اغوا چیزی «از دست بدهد»، و هر فرد را پربارتر از آن زمان که ابتدا با او آشنا شده بودند، ترک خواهند کرد. هر دو

طرف، فرد اغواگر و فرد اغوا شده، می‌توانند از رویارویی شان به یک اندازه منفعت کسب کنند و در نهایت هیچ کس از این رابطه دچار ضرر نشود.
حال این پرسش پیش می‌آید که چطور یک فرد با شیوهٔ زندگی مبنی بر اصول اغوا، سود بیشتری از زندگی‌اش می‌برد؟ پاسخ ساده است. هر مسئله‌ای اصولی دارد و اصول پشت اغوای «اخلاقی» به هیچ وجه منجر به خیانت به یک فرد و یا فریب دادن و سوء استفاده از او نمی‌شود.
حال به سراغ دستهٔ دوم می‌رویم. یکی از مشخص‌ترین ویژگی‌های افراد ریاکار و آن دسته از افرادی که از اغوای غیراخلاقی بهره می‌برند این است که انتظارات بالایی دارند و در مقابل این انتظارات هیچ عمل متقابلی برای دیگران انجام نمی‌دهند.
این موضوع را نمی‌توان انکار کرد که بسیاری از افراد نیز با انگیزه‌های نامناسب و با انگیزهٔ تخریب ذهنی عمیق افراد، پا به این قلمرو می گذارند. تنها هدف آنها رسیدن به خواسته‌های خودشان است و ابایی ندارند که در این مسیر دیگران را فریب داده، زخمی کرده و یا حتی به آنان آسیب برسانند. رفتار فردی که

جز رضایت خودش، چیز دیگری برایش اهمیت ندارد و برای دیگران اهمیتی قائل نمی‌شود، در این زمینه به ایجاد مشکلات اغوایی عاطفی منجر خواهد شد. پس افرادی که در راه دستیابی به خواستهٔ خود از هیچ عملی سرباز نمی‌زنند و به هیچ اصل اخلاقی در عملکرد خود پایبند نیستند را در دستهٔ اغواگران منفی و آسیب رسان قرار می‌دهیم.

تا به حال به دو مورد از علل استفاده از اغوای تاریک اشاره کرده‌ایم. اکنون به سراغ دستهٔ سوم می‌رویم. دسته سوم افرادی هستند که تنها به زند گی خود اهمیت می‌دهند.

افردای نیز هستند که از اغوای روانشناختی تاریک صرفاً برای بهره شخصی خود استفاده می کند. در این صورت ممکن است فرد در معاشرت خود با دیگران، آنها را مجبور به انجام کارهایی کند که تنها برای زندگی شخصی او مفید بوده و یا نتیجهٔ حاصل از آن تنها به خود آن شخص سود می‌رساند. این افراد دیگران را تحت فشار می گذارند و در نهایت نتایجی که از این کار حاصل می‌شود را صرفاً در زندگی خود اعمال کرده و عملکرد خود را با آن بهبود می بخشند.

این افراد اصولاً به واسطهٔ هر پیشبردی که در این روابط به دست می‌آورند، شرایط و قوانین اجتماعی جدیدی وضع می کنند تا بهره‌وری خود از دیگران را افزایش دهند.



فصل پانزدهم: قربانیان احتمالی دستکاری ذهنی

به این سؤال می‌رسیم که چطور می‌توان گفت که کنترلگرها چه کسانی و با چه ویژگی‌هایی را بیشتر به عنوان سوژه خود بر می گزینند. کنترلگرها عموماً به دو گروه شخصیتی مجزا از هم علاقهٔ بیشتری دارند.
گروه اول افرادِ در رابطه یا کسانی هستند که خواستار میزان مشخصی عشق و علاقه هستند.
عشق، یک مسئلهٔ جهانی و همه‌گیر است. عشق، احساسی غریزی و نهادینه شده در انسان است. ما به عنوان انسان، نسبت به وجود و ضرورت عشق آگاهی کامل داریم. ما عشق می‌ورزیم و عشقی که به ما داده می‌شود را احساس می کنیم. ما از این احساس لذت می‌بریم. هیچ کس به اندازهٔ فردی که عاشق است و می‌داند که این عشق دو طرفه است و فرد مقابل نیر عاشق اوست، از زندگی‌اش لذت نمی‌برد.
دلیل ابتدایی شکل گیری هر دوستی نیز احساس عشق است. با توجه به آن چه تا کنون گفتم، احتمالاً خود نیز متوجه این مطلب شده‌اید که در چنین شرایطی و با وجود چنین عنصر قدرتمندی، همه چیز ممکن است از مسیر درست خود خارج شده و از

عشق نیز ممکن است به عنوان اهرمی برای مذاکره بر سر داشتن اختیارات و اقتدار بیشتر نسبت به شخص دیگری استفاده شود.
اکنون به برخی از جنبه‌های مربوط به روانشناسی تاریک به این مطلب می‌پردازیم. ممکن است تا کنون جملاتی با این مضمون شنیده باشید که «برای به دست آوردن آنچه می‌خواهی، از هیچ عملی فروگذار نکن.» این جمله اغلب در کمپانی‌های سرتاسر جهان دست به دست می‌چرخد. حال دستکاری، آن چیزی است که برخی افراد در روابط برای رسیدن به خواسته‌هایشان از آن فروگذار نمی‌کنند، اما وقتی صحبت از روانشناسی تاریک به میان می‌آید، اصولاً همهٔ افراد دخیل از نتیجه سود نمی‌برند. این روند ممکن است برای فرد قربانی شدیداً مخرب نیز باشد.
توجهتان را به مسائلی در این حوزه جلب می‌کنم. یک زوج را در نظر بگیرید. بیایید این دو زوج را دیو و مایا بنامیم. شخصیت دیو و مایا کاملاً در تضاد با هم قرار دارد. دیو مردی علاقه‌مند به خانه و خانواده است و دوست دارد بیشتر زمانش را در خانه بگذراند و مایا در آن طرف قضیه، زنی شدیدا برونگرا و

اجتماعی است و دوستان زیادی دارد.
در ابتدا به نظر می‌رسد که این تفاوت‌های شخصیتی، چندان مشکل‌ساز نباشند و ممکن است این دو فرد بتوانند مکمل هم باشند، اما دیو علاقه دارد که کنترل بیشتری روی مایا و رفت و آمدهایش داشته باشد و از طرفی نمی‌تواند از روش مستقیم و یا با استفاده از زور، مایا را مجبور به اطاعت بیشتر از خود کند. به همین خاطر او شروع به ریختن برنامه‌ای برای تحت کنترل گرفتن مایا می کند.
او شروع به جمع‌آوری اطلاعات جزئی درمورد مایا و دوستانش می کند، ابتدا به برخی ویژگی‌های دوستان مایا اشاره کرده و آنها را تحسین می کند و گاهی نیز مایا را با آنان مقایسه کرده و حتی کنایهٔ کوچکی به مایا درمورد خوش اندامی دوستانش می‌زند و به این طریق اعتماد به نفس مایا را پایین می‌آورد. سپس به مایا می گوید که دوستانش با این کارها و ظواهر دلفریب، قصد آزار رساندن به او را دارند و مایا در هر دورهمی دوستانه بیشتر به این مسائل دقت می کند و سعی می کند این تئوری خودساخته‌ای که دیو در سرش پرورنده را امتحان کند.

هر بار که مایا نسبت به این موضوع حساس‌تر می‌شود، بذرهای شک بیشتر در دلش جوانه می‌زنند تا جایی که او مطمئن می‌شود که حرف‌های دیو درست بوده و فاصلهٔ او با دوستانش مدام بیشتر می‌شود. درنهایت مایا چنین تصور می کند که تنها کسی که حقیقتاً او را دوست داشته و به او اهمیت می داده است دیو بوده. این باعث می‌شود که بخواهد خودش را وقف دیو کرده و هرکاری که موجب خوشحالی او می‌شود را برایش انجام دهد. به این صورت دیو، مایا را به طور کامل تحت کنترل خود در می‌آورد.
اکنون با توجه به این مثال، دیدیم که گاهی روابط عاطفی میان دو فرد، از طریق دستکاری و فریب، به راهی برای تحقق خواسته‌های یکی از طرفین رابطه بدل می‌شود. روابط ممکن است در ابتدا با نیت صحیح و قصد خوبی شروع شوند، اما در نهایت به ضرر یکی از طرفین ختم شوند. شباهت همهٔ این مثال‌ها در آن جایی است که قربانی، تمام تلاشش را برای برآورده کردن خواسته‌های طرف مقابل به کار می گیرد. پس تمایل ما به سوی عشق و دوست داشته شدن به خودی خود می‌تواند ما را مستعد

قربانی شدن در این روابط کند. این علاقه حتی می‌تواند دستکاری شود و برای منافع دیگران استفاده شود.
دستهٔ دومی که افراد کنترلگر علاقه به سوژه قرار دادن و دستکاری کردن ذهنشان دارند، افراد با اعتقادات مذهبی افراطی هستند. این افراد اصولاً به عللِ منطقیِ نهفته پشت هر عمل، اعتنایی نکرده و همه چیز را به طور مستقیم، با قوانین مذهبی خود می‌سنجند. به همین خاطر افراد کنترلگر علاقه دارند با نفوذ و تحریف مسائل در ذهن این افراد، آن‌ها را تحت کنترل خود درآوردند. تشکیل گروهک‌های افراطی امروزی که حتی گاهی دست به اعمال مخرب و غیرانسانی می‌زنند نیز همین مسئلهٔ دستکاری ذهنی است.
علاوه بر سردسته‌های این گروه‌های افراطی که خواسته خود را به جای خواسته خداوند جا می‌زنند و به خورد افراد می‌دهند، گروه دیگری نیز هستند که هدفی مشابه با رهبران این گروهک‌های افراطی را دنبال می کنند. این افراد روانشناسان دروغین و رسانه‌هایی هستند که ادعای برقراری ارتباط با عالم اموات را دارند.

ترس انسان از مرگ و نداشتن تصویر دقیقی از آنچه پس از مرگ برایش رخ می‌دهد، او را به سمت پذیرش حرف این افراد سوق می‌دهد که جز بهره‌وری از ترس مردم برای منفعت خود، هیچ توانایی دیگری ندارند. این افراد نیز از همان ترفندهای رهبران دروغین مذهبی در فریب و دروغ برای دستکاری قربانیان خود استفاده می کنند.
قربانیان این افراد، ساعت‌ها و گاهی ماه‌ها در انتظار می‌مانند و مبالغی هنگفت می‌پردازند تا به واسطهٔ فردی که ادعای داشتن علوم ماورائی را دارد و در ده دقیقه کل زندگی‌شان را از کف دستشان می خواند، به آن حقیقت و همگینی که در جستجوی آن هستند دست یابند.
وقتی بحرانی پیش می‌آید، هرکس به سوی نقطهٔ امن و آنچه به او دلگرمی می‌دهد باز می گردد.
طبیعتاً دانشمندان به سراغ دانش می‌روند تا راه حل را در آن بیابند. مریض شدن نیز یکی از این بحران‌هاست. وقتی فردی مریض می‌شود به سمت درمان می‌رود. اگر در این مسیر فرد متوجه شود که داروهای شناخته شده تا به این زمان، در درمان بیماری او شکست خورده‌اند، به سراغ راه حل‌های

نامتعارفی برای بهبود بخشیدن به حال خود خواهد گشت و در نتیجه سر از مکان‌هایی در می‌آورد که افرادی در آن بدون هیچ دستآورد قابل اثباتی ادعا می‌کنند که می‌توانند مریضی‌اش را درمان کنند. متأسفانه این راه حل‌ها اصولاً بسیار خطرناک، گران و غیرمطمئن هستند، اما برای فردی که خود را در خطر مرگ می‌بیند، پرداخت هر مبلغی به داشتن یک شانس دوباره برای زندگی می‌ارزد و افراد متقلب و فریبکار، خوب از این موضوع مطلعند. علت این مسئله آن است که شما در سخت‌ترین زمان بحران و ضعیف‌ترین حال ممکن برای دفاع از خود قرار دارید و این افراد به خصوص، خوب می‌دانند چطور باید از این وضعیت شما به سود خود نفع ببرند.

البته چنین مسائلی نیز فقط به هنگام بروز بحران رخ نمی‌دهند. شما تبلیغات بسیاری مبنی بر کشف دارویی جدید برای کاهش وزن، رویش مو یا مسائلی از این دست مشاهده می‌کنید. فردی می‌نشیند و ادعا می‌کند که با تضمین کامل، عملکرد چنین محصولی را به شما ارائه می‌کند، درحالی که هیچ نظریهٔ پزشکی یا علمیِ اثبات شده‌ای در پس آن

وجود ندارد. بسیاری از افراد نیز در طول این مکالمات، قانع شده و بر اساس اطلاعاتی که به آنان ارائه شده، محصول را به امید گرفتن نتیجهٔ بیان شده خریداری می کنند.



فصل شانزدهم: روابط و دوستی‌های مسموم و راه پرهیز از آنها

هدف یک کنترلگر وارد شدن به رابطه‌ای طولانی مدت با یک فرد و اطمینان حاصل کردن از داشتن کنترل کامل بر فرد مقابلش است. این شیوه از رابطه شدیداً ناسالم است چرا که تنها کنترلگر از آن بهره می‌برد.

یکی از نشانه‌های مهم یک رابطهٔ سالم، رعایت تعادل در حمایت است. اگر رابطه‌ای دارید که همیشه شما در حال ارائهٔ خدمات به طرف مقابل و حمایت از او هستید، احتمالاً در حال تجربهٔ رابطه‌ای ناسالم هستید.

تشخیص یک رابطهٔ دستکاری شده سخت است، چرا که دستکاری در روابط، از سایر مسائل در روابط مسموم دیگر با دقت و ظرافت بیشتری اعمال می‌شوند. دستکاری روانشناختی، زمانی صورت می گیرد که یکی از طرفین، خواهان به هم زدن تعادل قدرت و به دست آوردن سود و منفعت بیشتر از یک رابطه باشد.

روش‌های مختلفی از دستکاری وجود دارد که هر یک ممکن است در روابط اعمال شوند، اما نتیجهٔ

همهٔ آنها به گونه‌ای مشخص و قابل پیش‌بینی است؛ در تمام این روابط یک نفر کنترلگر، سود می‌برد و طرف دیگر، فرد قربانی آسیب دیده‌ای است و منفعتی نیز از رابطه نصیبش نمی‌شود.
مواقعی هست که یک فرد دچار رابطه‌ای ناسالم می‌شود درحالی که اصلاً نمی‌داند یک رابطهٔ مسموم چه طور رابطه‌ای است. این رابطه ممکن است در ظاهر کاملاً عادی به نظر برسد، اما هرچه زمان بیشتری بگذرد، فشار روانی و استرس بیشتری از سمت فرد کنترلگر به فرد مقابلش اعمال خواهد شد. خود این مسئلهٔ نامشخص بودن ناسالم بودن رابطه، بخشی از تکنیک سوء استفاده کردن از طرف مقابل محسوب می‌شود، زیرا به فرد کنترلگر کمک می‌کند تا بدون اینکه طرف مقابل متوجه چیزی شود، به خواستهٔ خود دست یافته و سوژه اش را تحت کنترل خویش درآورد.
طبیعتاً هیچ رابطه‌ای با مسائل رفتاری دراماتیک یکی از طرفین یا ابراز خودمختاری یک فرد و یا سایر روش‌های دستکاری ذهنی و عاطفی شروع نمی‌شود. اگر کنترلگر در همان ابتدای آشنایی و رابطه از این روش‌ها استفاده کند، فرد سوژه متوجه

نیت او شده و رابطه را تمام خواهد کرد. بنابراین کنترلگر باید از شیوهٔ دیگری بهره گیرد، شیوه‌ای که تأثیری مداوم اما آهسته‌تر و ملموس‌تر بر طرف مقابل داشته باشد.

در ابتدا استفاده از تکنیک‌های بمباران عاطفی و نشان دادن علاقه و توجه مداوم، گزینهٔ بهتری برای شروع دستکاری بوده و آسیبی به فرایند وارد نمی کند. وقتی که سوژه تحت‌تأثیر این روش قرار بگیرد و یا عاشق فرد کنترلگر شود، کنترلگر شروع به تغییر دادن تکنیک‌هایش خواهد کرد. این مسئله یک شبه اتفاق نمی‌افتد و حتی ممکن است هفته‌ها به طول بینجامد، تا مبادا سوژه پیش از موعد متوجه نیت فرد کنترلگر شود.

در این مرحله چون مدت زیادی از آشنایی دوطرف گذشته و دیگر به طرح مسئلهٔ ازدواج نزدیک‌تر شده‌اند، سوژه اگر هم متوجه بد رفتاری یا سوء استفاده‌ای از طرف مقابل شود، سعی می کند آن را بیش از پیش نادیده بگیرد.

ظاهراً یک سری نشانه‌های منحصر به فرد وجود دارد که نشان دهندهٔ دستکاری در روابط شماست. اگر نمی‌دانید کسی که قرار است با شما ازدواج کند،

فردی سالم است یا مسموم، فردی مشکل‌ساز است یا مطمئن و یا فردی عادی است یا یک کنترلگر ذهن، به دنبال نشانه‌های زیر باشید:
اگر به طور مدام از شما خواسته می‌شود که از محیط امن خود خارج شوید، این را نشانه‌ای نامناسب بدانید. افراد کنترلگر به منظور اطمینان از برآورده شدن خواسته‌ها و رسیدن به منافعشان، مدام سعی می کنند شما را از نظر اجتماعی، جسمی و روانی از منطقهٔ امن و حالت آرامش بیرون بیاورند. در این حالت، نتیجه این است که در هر فضایی که واقع شوید، به دلیل عدم احساس امنیت، فرد کنترلگر همچون رئیس یا فرد بالا دست شما عمل کرده و کنترل تمامی امور را به دست می گیرد.
اگر احساس می کنید که در طول یک رابطه، احساس اعتماد به نفستان را از دست داده‌اید و یا حتی این احساس در شما کمی کاهش یافته است، این نیز یک زنگ خطر دیگر است. اگر اعتماد به نفس پایین‌تری داشته باشیم راحت‌تر مورد دستکاری واقع می‌شویم، چرا که مدام به دنبال راهی هستیم که احساس بهتری نسبت به خود داشته باشیم. به همین علت است که کنترلگرها در

وهله اول اعتماد به نفس شما را هدف می گیرند و سعی می کنند به شما چنین حسی القا کنند که خیلی از آنها کمترید و هیچ‌وقت به خوبی آنها نخواهید بود.
گزینهٔ بعدی مربوط به درمان سرّی است. حالتی را تصور کنید که اشتباه کوچکی در عمل از فرد کنترلگر سر می‌زند و شما متوجه آن می‌شوید و آن را به یک دعوای بزرگ بدل می کنید. در این حالت، کنترلگر از راه حل به خصوصی بهره می‌برد که آن را درمان سرّی یا سکوت درمانی می‌نامیم. او از بیان هر آنچه ممکن است هدف نهایی اش را به خطر بیندازد سر باز می‌زند و سکوت را به پاسخگویی ترجیح می‌دهد. در این زمان آنها پیام‌ها، ایمیل‌ها و حتی تن صدایشان را به گونه‌ای خاص کنترل می کنند.
کنترلگر با این روش همه چیز را دوباره تحت کنترل خویش درآورده و زمان پایان دادن به این سکوت درمانی را نیز با صلاحدید خود مشخص می کند.
مورد بعدی، زندگی تحت شرایطی است که احساس گناه یا پشیمانی می کنید. هیچ یک از ما دوست نداریم که احساس گناه داشته باشیم و اگر دچار احساس گناه یا پشیمانی از انجام یک عمل

شویم، تمام تلاش خود را در جهت از بین بردن آن خواهیم کرد. این مسئله در مورد افراد کنترلگر به گونه‌ای مشخص‌تر بروز پیدا می کند، چرا که این افراد به جای عذرخواهی یا تلاش برای حل مسئله، هرکاری که نیاز بدانند را انجام می‌دهند و بعد مدام سعی در آوردن توجیحات مختلف و مقصر نشان دادن طرف مقابل خواهند کرد.
مسئلهٔ دیگر به گلایه و شکایت شما از مشکلات حل نشده در زندگی‌تان برمی گردد. ازدواج‌های ناسالم عموماً سرشار از این گلایه‌ها هستند و علت آن هم نبود رابطهٔ مناسب میان طرفین برای حل مسئله است. البته گاهی نیز این مسائل همچنان باقی می‌مانند چون فرد کنترلگر عمداً نمی خواهد یک سری مسائل را حل کند. علت این امر اینجاست که این افراد، خودپرست و حق به جانب بوده و اصلاً نمی‌خواهند زمانی برای حل مشکلات شما در نظر بگیرند. آنها ترجیح می‌دهند مشکل را حل شده تصور کنند و ابداً بحثی بر سر آن نداشته باشند.
اکنون می‌دانید که ادامه دادن رابطه‌ای مسموم که در شرف بدل شدن به رابطهٔ زناشویی و زندگی مشترک است، گزینهٔ مناسبی نیست. هیچ یک از ما

علاقه نداریم که در چنین رابطه‌ای گرفتار شویم و مدام احساس اسارت و تحت کنترل بودن داشته باشیم. همه دوست دارند که سرور زندگی خود باشند و خودشان زندگی‌شان را کنترل کنند. بنابراین همه می‌خواهند بدون این که مورد دستکاری قرار گیرند و تنها طرفی باشند که از رابطه سودی نمی‌برد، یک دوستی سالم و دوطرفه برای خود دست و پا کنند، اما قبل از آنکه در روابط پیشتر برویم، نیاز است که چند سؤال طرح کنیم و با پاسخ به آن از این که دوست یا شریک زندگی‌مان فردی مسموم یا کنترلگر نیست، اطمینان حاصل کنیم. اگر این کتاب راهنما را به خوبی مطالعه کرده باشید، به راحتی می‌توانید تشخیص دهید که آیا رابطهٔ دوستانه‌تان مفید و دوطرفه است یا خیر. توجه داشته باشید که صرف نظر از آنچه افراد و دوستان کنترلگر از شما می‌خواهند و به شما القا می‌کنند، شما به عنوان یک فرد از حقوقی اساسی برخوردار هستید و باید از آن محافظت کنید. این حقوق شامل احترام گذاشتن به دیگران و مورد احترام واقع شدن، حق بیان برخی نظرات، خواسته‌ها و عقاید، حق تعیین اهداف خود بدون تأثیر و نظر فردی دیگر

و حق مخالفت کردن با دیگران است.
همچنین شما کاملاً اجازه دارید که نظری متفاوت با نظر شخص دیگری داشته باشید و اتفاقاً این مسئله ضامن امنیت روانی، روحی و عاطفی شماست. شما همچنین حق دارید که درصورت تمایل، از زندگی فردی خارج شوید و جدا از او به زندگی خود بپردازید.
اینها همه امتیازاتی است که فرد کنترلگر سعی می‌کند در درازمدت شما را از آنها محروم کند. اما توجه به نکاتی که بیان شد و دانستن این حقوق به شما کمک می‌کند که آنچه حق شما تلقی می‌شود را به خاطر داشته باشید و به شما اطمینان می‌دهد که می‌توانید آنچه می‌خواهید را انجام دهید.
دفعهٔ بعدی که در کنار دوست کنترلگر خود قرار گرفتید، حقوقتان را به خاطر داشته باشید، نفس عمیقی بکشید و از حق خود دفاع کنید. شما تنها کسی هستید که زندگی خود را کنترل می‌کنید.
مسئلهٔ بعدی که باید روی آن تمرکز کنید، دور شدن از چنین افرادی است. فاصلهٔ خود را با این افراد حفظ کنید. بهترین راه همیشه همین است که پس از تشخیص این که فردی کنترلگر است، از او فاصله

بگیرید. اگر برای فاصله گرفتن از طرف مقابل دیگر خیلی دیر شده است، ببینید آیا حداقل می‌توانید یک مدتی را از یکدیگر فاصله بگیرید یا خیر.
هربار که شما با چنین افرادی رو به رو شده و یا با آنها وارد رابطه می‌شوید، اگر پس از اینکه متوجه شخصیت ریاکار و دورویی‌های آنها شدید، از آنان دور نشوید، در واقع به این معنی است که شانس دوباره‌ای به آنها داده اید تا شما را بهتر بشناسند و به نقاط ضعف بیشتری از شما پی ببرند و در آینده به واسطهٔ همان نقاط ضعف، شما را در چنگ خود اسیر کنند.
دور شدن از این افراد، اولین و بهترین راه برای محافظت کردن از خودتان است. اگر پس از مدتی دور بودن از این افراد احساس کردید که می خواهید دوباره تلاش کنید و وضعیت را بهبود ببخشید، دقیقاً عکس این غریزه عمل کنید. به خاطر داشته باشید که کنترلگرها تمام تلاش خود را می کنند که باعث شوند شما نسبت به خودتان و تصمیمی که به حق برای دفاع از خود گرفته‌اید حس بدی پیدا کنید و از این طریق شما را دوباره به رابطه برگردانند و مجدداً از شما سوء استفاده کنند. به منفعت و علایق

شخصی خود بیندیشید و از این فکر که به خاطر اینکه حس بدی دارید باید برگردید و از آنها حمایت کنید دست بردارید. این که رابطه‌ای به این دلایل به جدایی ختم شود، ابداً تقصیر و یا مشکل شما نیست.
جنبهٔ دیگری که کنترلگر به آن تمرکز می کند، یافتن روشی مناسب برای سوء استفاده از نقاط ضعف و مسائلی است که شما در آن آسیب‌پذیر هستید. اگر کنترلگر به این نقاط ضعف دست یابد و از مسائلی که در آن آسیب پذیر هستید اطلاع حاصل کند، می‌تواند به بدترین شکل ممکن و به صورت مداوم از آنها علیه‌تان استفاده کند. این مسئله باعث می‌شود شما مدام احساس ناکافی بودن و یا به درد نخور بودن داشته باشید و عموماً هم به جایی ختم می‌شود که کنترلگر شما را به خاطر این ناتوانی‌تان مورد سرزنش و ملامت قرار داده و یا حتی شما را تنبیه می کند. کنترلگر عمداً و آگاهانه این مسائل را مطرح می کند.
در این حالت شما مدام به دنبال راهی هستید که از مجازات شدن توسط آن‌ها پیشگیری کنید، اما کنترلگرها همیشه هدفی که شما در پی آن هستید را به گونه‌ای تغییر می‌دهند که شما هرچقدر هم تلاش

کنید تا با تقویت خود از سرزنش‌های آنها در امان بمانید، هیچگاه به آن هدف مشخص دست پیدا نکنید. این مسئله به کنترلگرها کمک می کند که تا هروقت بخواهند، کنترل زندگی سوژه خود را در اختیار داشته باشند.
به کنترلگرها اجازهٔ ادامه دادن در این مسیر را ندهید! آنها می خواهند شما را به خاطر همه چیز سرزنش کنند و اطمینان حاصل کنند که شما همیشه حس بدی نسبت به خودتان دارید، تا مطمئن شوند همیشه در اطراف آنها می مانید و با تلاش فراوان سعی بر جلب رضایت آنها خواهید کرد تا شاید از این طریق، احساس بهتری نسبت به خود پیدا کنید. خود این مسئله دلیلی است محکم و قطعی بر این موضوع که شما در هیچکدام از موضوعات بیان شده توسط کنترلگر مقصر نیستید و هیچ مسئولیتی از این دست برعهدهٔ شما نیست.
از علت بله گفتن آگاه باشید و نه گفتن را تمرین کنید.
هدف کنترلگرها این است که همیشه از طرف مقابل خود بله و چشم بشنوند. آنها اطلاعات زیادی جمع آوری می کنند و از تکنیک‌ها و روش‌های مختلفی

استفاده می کنند تا از مثبت بودن جواب شما در هر موضوعی و هر شرایطی اطمینان حاصل کنند. این که بدانید چطور و چه وقت باید نه بگویید و مخالفت کنید نیز یکی از آن حقوقی است که پیش از این در موردش صحبت کردیم، اما این موضوعی است که باید روی آن وقت بگذاریم و آهسته آهسته و با تمرین مداوم آن را در خود نهادینه کنیم، چرا که هم کسانی که در یک رابطهٔ دستکاری شده هستند و هم کسانی که نیستند، عموماً در مواقعی که باید نه بگویند، با مشکل مواجه می‌شوند و نمی‌توانند این واژه را به راحتی بیان کنند.
اگر نگران صدمه زدن به احساسات دیگران باشیم و فکر می کنیم که نگرش شخص دیگر در صورت امتناع از کمک به آنها ممکن است تغییر کند، نه گفتن به دیگران آنقدر برایمان دشوار می شود که حتی ممکن است ما را به گریه بیندازد و غالباً شجاعت بسیار زیادی را می‌طلبد. حال تصور کنید که اگر طرف مقابلتان یک فرد کنترلگر باشد دیگر چقدر نه گفتن برایتان دشوار خواهد بود. در این مورد به خصوص قدرت کلام و درست سخن گفتن و داشتن جرأت مخالفت و نه گفتن، توانایی

ارزشمندی به حساب می‌آید که می‌تواند آزادی شما را تضمین کرده و به شما کمک کند که کنترل زندگی خود را از کنترلگر باز پس گیرید.
بدیهی است که آنها از چنین برخوردی خوششان نخواهد آمد و شما باید برای آزادی خود بجنگید و در مقابل آنها ایستادگی کنید. اگر بیاموزید که بدون هیچ پشیمانی «نه» بگویید، خواه به فردی کنترلگر باشد و خواه به هر فرد دیگر، راز زندگی آزادتر و سالم‌تر را آموخته‌اید. به خاطر داشته باشید که در هیچ رابطه‌ای نبودن، همیشه بهتر از بودن در یک رابطهٔ مسموم است.
در روابط مسموم، همه چیز حول نیازها و خواسته‌های فرد کنترلگر می گردد و همیشه باعث می‌شود که طرف دیگر رابطه، به مرور چیزی را از دست بدهد. مسئله اینجاست که فردی که درگیر چنین رابطه‌ای می‌شود، احساس می کند که این طرز برخورد و این شیوهٔ رابطه طبیعی است و در هر رابطه‌ای باید از خودگذشتگی نشان داد و ابداً متوجه اینکه در رابطهٔ مسموم گرفتار شده است نخواهد شد.
اولین قدم برای حل این موضوع می‌تواند تشخیص

این مسئله باشد که چه زمانی فریب، اجبار و سایر مشکلات در رابطهٔ شما رخ می‌دهد. کشف این مسائل، زمان و شجاعت بسیاری می‌طلبد، چرا که عموماً وقتی مدت زمان رابطه‌ای مسموم طولانی می‌شود، کنترلگر به مرور باعث از بین رفتن اعتماد به نفس طرف مقابل می‌شود و به همین خاطر برای آن فرد دشوار خواهد بود که دوباره روی پای خود بایستد. این مسئله به زمان و شجاعت نیاز دارد، اما وقتی تحقق یابد و عملی شود، فرد متوجه خواهد شد که بدون وجود فردی کنترلگر، همه چیز در زندگی‌شان تغییر کرده و رو به بهبود می‌رود.

فصل هفدهم: مطالعهٔ موردی بر عملکرد اصول روانشناختی تاریک

تد باندی

تد باندی یکی از مشهورترین قاتلان سریالی در جهان است. این شیطان شرور در کارنامهٔ خود مسائلی همچون شکنجه، آزمایشات پزشکی بر روی افراد، ارتکاب قتل از طریق گرسنگی دادن و استشاق گازهای سمی را به ثبت رسانده است. زندگی او از بسیاری جهات شبیه به کتاب راهنمای تبدیل شدن به قاتلی سریالی است. یکی از مسائلی که در مورد تد باندی نظرها را به خود جلب می کند، علاقه اش به دیده شدن و تمایل وی به مصاحبه و ارائه دیدگاه‌های شخصی اش دربارهٔ اطلاعات جمع آوری شده مربوط به جرائم وی است. بیان مسائل غلوآمیز و گزافه گویی‌های رسانه‌ای همیشه بر جدیت جرائم بسیاری از مجرمان مشهور اثر گذاشته و جرائمشان را بیشتر و بزرگ‌تر از آنچه واقعاً بوده است نشان داده، اما درمورد باندی چنین نیست، هر آنچه بیان شده است، به صورت جنون آمیزی حقیقت داشته است.

هیچ آمار دقیقی از تعداد کشته شدگان به دست تد

باندی بیان نشده است. او را به قتل ۳۰ نفر متهم کرده‌اند، اما خود معتقد است که تعداد کسانی که به قتل رسانده است به ۱۰۰ نفر هم می‌رسد.
هیچکس از حقیقت ماجرا آگاه نیست و حتی بسیاری از تحلیلگران معتقدند که حتی خود باندی نیز دقیق نمی‌داند چند نفر را به قتل رسانده است.
پس از اینکه باندی محکوم به اعدام شد، در مدت زمان پیش از اجرای حکم، مطالب قابل توجهی در ارتباط با دلایل و انگیزه‌های احتمالی باندی برای قتل و همچنین شرایط فیزیکی، روحی و روانی اش ارائه شد. علاوه بر این در بسیاری از تجزیه و تحلیل‌هایی که پس از مرگ باندی صورت گرفت نیز تحلیلگران سعی کردند تا با بررسی دقیق جنایات این فرد و دستیابی به اطلاعاتی بیشتر در مورد او، پرده از رازیکی از مرموزترین قاتلان سریالی شناخته شده بردارند.
بسیاری از روش‌ها و شیوه‌هایی که باندی به عنوان یک قاتل سریالی ضداجتماع از آنها استفاده می کرد، در این کتاب توضیح داده شده است. اما بیایید پیش از آن که به سراغ تحلیل این فرد بر اساس آموزه‌های این کتاب و ارتباط آن با روانشناسی تاریک برویم،

ابتدا به برخی از جنبه‌های بارز جنایات باندی بپردازیم.
نحوهٔ تحول و ارتقاء عملکردهای باندی، یکی از ویژگی‌های برجسته وی در سابقهٔ طولانی مدتش در ارتکاب به جرائم متعدد و قتل‌های سریالی است.
باندی می گفت که وقتی برای اولین بار شروع به کشتن کرد، این عمل را بدون توجه، نامرتب و صرفاً بر ساس موقعیت پیش آمده انجام می‌داده است، اما او نیز همچون سایر افرادی که با تمرین در کار خود مهارت بیشتری می‌یابند، به مرور در این امر تبحر بیشتری یافته و به گفتهٔ خود، دقیق‌تر، محتاطتر و به گونه‌ای روشمندتر عمل می کرده است.
درک دقیق ذهن باندی امری چالش برانگیز است، زیرا این مرد توانایی فوق‌العاده‌ای در تحریف و تغییر واقعیت داشته است. توانایی او در پنهان کردن هویت واقعی‌اش با ایجاد تغییرات جزئی، اما گمراه کننده و توانایی در ارائهٔ هر بیوگرافی غلطی که لازم می‌دانست تا به واسطه‌اش قربانی‌اش را به دام بیندازد، باعث می‌شد او را عموماً با عنوان «تغییر شکل دهنده» خطاب قرار دهند.
روش‌های حیله‌آمیز باندی چنان ماهرانه و دقیق بود

که او در هر شرایطی که قرار می گرفت، انگیزه، روش و شیوهٔ خاص همان شرایط را برای ارتکاب به قتل می‌یافت. در ادامه به ارائهٔ خلاصه‌ای از نخستین سخنرانی‌های ارائه شده در ارتباط با یافته‌های تاریک روانشناسان در ارتباط با تد باندی می‌پردازیم. کتاب‌های بسیاری به طور موردی بر روش تد باندی تمرکز کرده و صرفاً درمورد او نگاشته و منتشر شده‌اند. اما شما می‌توانید به جای چندین ساعت وقت گذاشتن و پیدا کردن اطلاعات مربوط به او در کتاب‌ها و گزارشات مختلف، نکات مهم و مربوط به روانشناسی تاریک ذهن او را در همین بخش مطالعه کنید.

ناامیدی یکی از ویژگی‌های تاریک روانشناختی باندی بود. این امر را می‌شد در رفتار او با قربانیانش، چه قبل از کشتن آنها و چه بعد از آن مشاهده کرد. رفتار باندی با این قربانیان نشان دهندهٔ انحرافات او هم از لحاظ فیزیکی و هم از لحاظ روانشناختی است. از طرفی جذابیت باندی به عنوان یک مرد جوان از جانب همگان غیرقابل انکار بود. این یک ویژگی متمایز در افراد جامعه‌ستیز است که می‌توانند بدون داشتن هیچ احساس واقعی درونی، خود را مجذوب

و متمایل به یک فرد نشان دهند. باندی از لحاظ روانی، فردی بی‌تمایل و سرد شناخته شده است و داشتن اختلال ضد اجتماعی‌اش نیز این مسئله را تشدید کرده است. آن طور که خودش بیان کرده است، خانواده اش افرادی خشن و سرد بوده‌اند و احتمال می‌رود که برخی مشکلات او نیز مربوط به رفتارهای والدینش باشد، البته پیش از آن که آنها را نیز به سادیستیک‌ترین و وحشیانه‌ترین شکل ممکن به قتل برساند.

فعالیت‌ها و سخنان باندی همچنان نشان دهندهٔ قابلیت و ظرفیت ذهن افراد جامعه‌ستیز برای درک محرک‌ها و پیش بینی تأثیرات حاصل از عمل در اطرافیانشان است. هیچ چیز نمی‌تواند این موضوع را روشن‌تر از سخنان خود باندی، عصر روز قبل از اعدامش، در حضور دکتر جیمز دابسون، نشان دهد. باندی در روزی که پذیرفت با دکتر دابسون مصاحبه کند درست می‌دانست که وی درحال مبارزه و راه اندازی کمپین‌های ضد همجنسگرایی است و صحبت‌هایش را درست به همان گونه و با همان محتوایی ایراد کرد که می‌دانست دکتر دابسون می‌خواهد بشنود و با این کار تمرکز او را از رفتار

اصلی خویش منحرف کرد و شروع به صحبت در مورد مسائلی همچون اعمال شیطانی کرد که بی هیچ شکی موجب جلب توجه دابسون که عضو قدیمی کلیسا و معتقد به دین مسیحیت بود می‌شد. باندی همچنین نشان داد که این ظرفیت را دارد که خود را به طور کامل از آن شخصیتی که به هنگام ارتکاب جرم به خود می گیرد جدا کرده و به شخصی دیگر بدل شود. او برای معین کردن مکان هر یک از اجساد نیز از سرنخ‌های مرموزی که تنها برای خودش مفهوم داشت استفاده می کرد. در ذهن فرد جامعهٔ ستیزی همچون باندی که درکی از احساس گناه و خوب و بد ندارد، نشان دادن محل اجساد کودکانی که به قتل رسانده است نیز تنها وسیله‌ای برای کسب منفعت شخصی به حساب می‌آمد.

حتی بسیاری از افراد مجرم و جامعه‌ستیز دیگر نیز به نبوغ باندی در عملکرد منحصربه فردش اعتراف کرده‌اند. بینش وی در مورد تکنیک‌های مدیریت قانون و فرارهای به جا از دست قانونمداران در عصری که چنین مواردی کمتر از امروزه شناخته شده بودند نیز دلیلی دیگر بر اثبات هوش بالای او و استفادهٔ مخوفش از روانشناسی تاریک بوده است.

علاوه بر این مسائل و با توجه به روش‌هایی که باندی برای شکنجه دادن قربانیانش استفاده می کرد و تصاویری که از اجساد آنان می کشید و همچنین این مسئله که به هنگام تعریف این اجرا خودش را سوم شخص خطاب می کرد، می‌توان به این مسئله پی برد که وی علاوه بر جامعه‌ستیزی، دچار اختلالات شخصیتی دیگر همچون سادیسم و خودشیفتگی نیز بوده است.

آدولف هیتلر

شباهت‌های زیادی میان ایده‌های سیاسی ماکیاولیایستی بیان شده در کتاب «شهریار» به قلم نیکولو ماکیاولی و حرفهٔ سیاسی آدولف هیتلر وجود دارد. بنابراین می‌توان این طور نتیجه گرفت که هیتلر، خاص‌ترین تصویر ممکن از یک رئیس ارشد ماکیاولیالی معاصر را از خود به نمایش گذاشته است. بگذارید پیش از اشاره به برنامه‌های هیتلر برای ساخت آینده‌ای مبنی بر ماکیاولی گرایی، به شباهت‌های میان ایده‌ها و اعمال ماکیاولی و هیتلر نگاهی بیندازیم.

این جمله کتاب «شهریار» مبنی بر اینکه صلح باید در طول درگیری‌های بی‌پایان به عنوان یک آرامش

کوتاه تلقی شود، نخستین پیوندی است که بین ایده‌های ماکیاولی و هیتلر می‌توان یافت. هیتلر خود را وقف سیاحت‌های اکتشافی کرده بود و سرانجام قصد داشت کره زمین را تحت عنوان آرایش سوم تمامیت‌خواه خود قرار دهد. بنابراین هیتلر را می‌توان نزدیک‌ترین شخص به مفهوم رهبر جنگ بی پایان که در کتاب شهریار به آن اشاره شده بوده دانست.

به علاوه ماکیاولی از ایجاد و کنترل حقیقتی مشخص برای عملی کردن یک هدف سیاسی از پیش تعیین شده دفاع می کرد. به طور غیررسمی، آموزهٔ اساسی هیتلر این بود که تمام یهودیان مستقر در آلمان را تحت تعقیب و آزار و اذیت قرار داده و در نهایت همه را نابود کند. عملیات پرچم دروغین یکی از وقایع مهمی بود که به هیتلر در عملی کردن این نسل‌کشی کمک شایانی کرد.

اینکه آیا هیتلر این رویداد را متناسب با دستور کار ضد یهودی و ضد کمونیستی خود طراحی کرده است یا نه، مبحثی است که هنوز بر سر آن بحث است و به اثبات قطعی نرسیده است، اما شواهد زیادی نشان می‌دهد که او دقیقاً با همین اهداف این

عملیات را پایه‌ریزی کرده است. صرف نظر از شرایط خاص آن زمان، این رویداد شاهدی قدرتمند بر این موضوع است که از استراتژیِ پرچم دروغین ماکیاولی برای دستیابی به هدفی کاملاً متفاوت استفاده شده است.
یکی از ایده‌های اصلی ماکیاولی و افراد ماکیاولیایی که از او پیروی می کنند این است که دستیابی به قدرت به خودی خود، هدفی با ارزش است. هر روشی که برای دستیابی و حفظ قدرت به کار گرفته می‌شود، از نظر اصول رفتاری ماکیاولیایی موجه تلقی می‌شود.
از لحاظ عملی در واقع خود شخصیت هیتلر، مثالی روشن از مفاهیم بیان شده در این کتاب است. هیتلر می‌توانست سیستم سیاسی و قلب و ذهن مردم آلمان را اداره کند و این کار را هم کرد. این امکان وجود دارد که هیتلر از آلمان نازی فرار کرده و به آرژانتین پناهنده شده باشد و باقی روزهای زند گی خود در جوار حامیان نازی سابق خود طی کرده باشد. البته این مسئله را نمی‌توان اثبات کرد، اما تصوری محتمل است، حتی با وجود اینکه به صورت آشکارا بیان شد که او خودکشی کرده است، اما باز

هم نمی‌توان باور کرد که یک شخصیت ماکیاولیایی به این راحتی دست از قدرت کشیده باشد.
این ایده که شاید مهمترین و بارزترین شباهت و ارتباط میان هیتلر و ماکیاولی باشد: «مردم همزمان باید هم شما را دوست داشته باشند و هم از شما بترسند، اما اگر قرار باشد که تنها یکی از این دو محقق شود، اینکه از شما بترسند بر این که شما را دوست بدارند ارجحیت دارد». نادیده گرفتن احساس از خود گذشتگی، عشق و حتی ستایشی که هیتلر برای مردم در آن زمان الهام بخش آن بود، آسان است. نزدیک‌ترین اشتباهی که جهان پس از نافرمانی شیطان شاهد آن بود، نشان دادن هیتلر به عنوان مظهر حماقت بود. به هر حال هیتلر نیز در ایجاد واکنش‌های حاکی از عشق و ترس در دو مورد مهارت بسیاری داشت. برای درک چگونگی ایجاد این ترکیب عشق و ترس، باید فیلم سخنرانی‌های هیتلر را تماشا کنید.
حمایت کردن از سخنان پیشینتان حتی در صورتی که دیگر اعتقادی به آنها ندارید، یکی دیگر از ایده‌های اصلی است که از کتاب شهریار استخراج شده است. ماکیاولی تأکید می کند که حتی اگر

سخنانتان واقعیت ندارد، باید آنها را به گونه‌ای بیان کنید که قابل باور و صحیح به نظر بیایند.
هیتلر بینشی واقعی از چگونگی اجرای این مفهوم توسط چهره‌های دنیای واقعی با قدرت سیاسی ارائه می‌دهد. بیانات هیتلر، عملکردی تجاری و وجهه‌ای شکوهمند و بسیار دشوار برای به حقیقت پیوستن داشت و به هیچ وجه واقع بینانه نبود. با این که هیتلر نتوانست از جنبهٔ کلامی سخنانش را حفظ کند، اما موفق شد چهره‌اش را به عنوان فردی که در پی تحقق بخشیدن به حرف‌های خود است محفوظ دارد. مفهوم ماکیاولیایی با جدا کردن واقعیت و تعهدات دولت، به واسطهٔ تأثیری روانشناختی و قابل ملاحظه، جلوه‌ای چشمگیر از جهان موجود به ما نشان می‌دهد.
تقویت قدرت و خطرات ناشی از آن، مفهوم ماکیاولیایی دیگری بود که توسط هیتلر ارائه شد. هرکسی که در جستجوی وی در جهت هدایت آلمان به سمت رونق ملی خود مقاومت می‌کرد، به صورت نظام یافته‌ای از مسیر حذف می‌شد. او هرکسی را در سر راهش قرار می‌گرفت را حذف کرد. هیتلر معتقد بود که باید دشمنان پیشین آلمان،

صاحبان ایدئولوژی‌های رقیب و یا گروه‌های قومی را از بین ببرد. هیتلر با همین روند توانست تا حدودی زیادی ایده‌های خود را اجرایی کند. این ثابت می‌کند که در واقعیت، حتی در دوران مدرن، فلسفه ماکیاولی نیز کارآمد است.

استفاده و اشتیاق هیتلر به سادیسم، آخرین مسئله‌ای است که در قلمرو روانشناسی تاریک به آن می‌پردازیم. روش هیتلر در ادارهٔ اردوگاه‌های کار اجباری‌اش، واضح‌ترین نشانه‌ای است که وجود خصلت‌های مثلث تاریک در او را به طور کامل مشهود ساخت.

بخش پایانی

صمیمانه از همهٔ شما خوانندگان که تا به اینجای کتاب با من همراه بودید تشکر می کنم. در کتاب رازهای روانشناسی تاریک که یک راهنمای مبتدی برای یادگیری مطالبی همچون دستکاری عاطفی پنهان، برنامه نویسی عصبی زبانی، کنترل ذهن، فریب و شستشوی مغزی است تلاش شد تا هنر خواندن ذهن افراد و تأثیرگذاری بر رفتارهای انسانی به شما آموزش داده شود. امیدوارم که این کتاب برایتان آموزنده بوده باشد و پس از اتمام آن، تمام ابزارها و مطالب مورد نیاز برای دستیابی به اهدافتان، هرچه که باشد، در اختیار شما قرار گرفته باشد.

حال که خواندن کتاب را به پایان رسانده‌اید، امیدوارم که درک و بینشی برای شروع به استفاده از روانشناسی تاریک یافته باشید و استفاده از چند تکنیک و روش مفید برای زمان‌هایی که نسبت به برخی مسائل مضطرب و نگران هستید را آموخته باشید. پیش از این که شروع به استفاده از این روش‌ها کنید لازم است از شما بخواهم که انتظارات واقع بینانه نسبت به سطح موفقیتی که در آینده‌ای

نزدیک قرار است به آن دست یابید، داشته باشید.
قدم بعدی شما صرفاً عملی کردن دانشی است که اکنون در اختیار شما قرار گرفته است. نکتهٔ مثبت این کتاب این است که هر آنچه را که شما بدان نیاز دارید را شامل می‌شود. تنها کاری که باید در مرحلهٔ بعد انجام دهید استفاده از آن است. این یک فرایند یادگیری مداوم برای بقیه عمر است، بنابراین می‌توانید هر چند وقت یک بار به این کتاب مراجعه کنید.
در حالی که کاملاً درست است که برخی افراد فوراً موفقیت جدی را تجربه می کنند، اما این واقعیت تأسف آور زندگی است که آنها حاصل استثنا هستند، نه یک قاعده کلی. این بدان معناست که برای دیدن نتیجه‌ای که خواستارش هستید، پس از آن که به هدفی که درپی آن هستید پی بردید، باید ممارست به خرج دهید و آهسته و با مداومت پیش بروید.
پس به جای داشتن امید و هدف واهی و به دور از حقیقت، باید به دنبال بهبود قابلیت و مهارت‌های خود باشید و به جای دویدن با حداکثر سرعت و خسته شدن زود هنگام، آهسته و پیوسته در حرکت

باشید، چرا که آن کس که مداومت به خرج می‌دهد، همیشه پیروز خواهد شد.

پایان

یادداشت‌ها



. Dark Persuasion



. Covert Emosional Manipulation



. Persuader



. Manipulator



. Iove Bombing



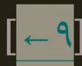
. Machiavellianism



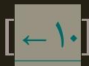
. Psychopathy



. Narcissism



. Sadism



. Love Flooding

[←۱۱]

. Coerciver Reinforcement

[←۱۲]

. Subliminal influence

[←۱۳]

. The long con

[←۱۴]

.Leading Questions

[←۱۵]

. The Law of State Transfevence

[←۱۶]

. Neuro-Linguistic Programming (NLP)

[←۱۷]

. Albert Mehrabian

[←۱۸]

. V.A.K (Visual, Auditory, and Kinesthetic)

[←۱۹]

. Chunk Size in their long uage

[←۲۰]

. An Choring in NLP

[۲۱ ←]

Emotional Blackmail .

[۲۲ ←]

gaslighting .

[۲۳ ←]

energy of the crowd .

[۲۴ ←]

Deception .

[۲۵ ←]

Seduction .